

Programme et modalités du stage de 35 heures

Lieu de stage : Chambre de Commerce et d'Industrie de Lot-et-Garonne
52, cours Gambetta - 47000 AGEN

1^{ère} journée :

INTRODUCTION : 9h à 9h30

- ⇒ Ouverture du stage
- ⇒ Introduction / Objectifs

Intervenant : Xavier Dal-Molin – Responsable de la Mission création-reprise d'entreprise

VOUS, L'EQUIPE ET LE PROJET - 9 h30 à 12h30

- ⇒ Rechercher, imaginer et définir des opportunités en accord avec ses propres motivations et valeurs
- ⇒ Identifier l'équipe adaptée à votre projet
- ⇒ Définir la nature du projet et la vision entrepreneuriale qui l'accompagne
- ⇒ Travailler avec les autres, se faire accompagner, faire partie de réseaux, être en veille pour anticiper

Intervenant : Xavier Dal-Molin – Responsable de la Mission création-reprise d'entreprise

LE CONTEXTE, LE MARCHÉ, LE BUSINESS MODEL : partie 1 de 14h à 17h30

Connaître le contexte de son secteur d'activité et ses tendances, l'environnement actuel et futur, les différents acteurs et son périmètre d'action

- ⇒ Concevoir une proposition de valeur en cohérence avec les besoins des clients
- ⇒ Concevoir un business model adapté
- ⇒ Valider les hypothèses du BM sur le terrain
- ⇒ Analyser la concurrence existante (directe et indirecte), dormante et potentielle
- ⇒ Evaluer et chiffrer les ventes prévisionnelles du projet

Intervenant : Marie-Claude Iachemet – Responsable mission commerce et services à la personne

2^{ème} journée :

LE CONTEXTE, LE MARCHÉ, LE BUSINESS MODEL : partie 2 de 9h à 12h30

- ⇒ Connaître le contexte de son secteur d'activité et ses tendances, l'environnement actuel et futur, les différents acteurs et son périmètre d'action
- ⇒ Concevoir une proposition de valeur en cohérence avec les besoins des clients
- ⇒ Concevoir un business model adapté
- ⇒ Valider les hypothèses du BM sur le terrain
- ⇒ Analyser la concurrence existante (directe et indirecte), dormante et potentielle
- ⇒ Evaluer et chiffrer les ventes prévisionnelles du projet

Intervenant : Marie-Claude Iachemet – Responsable mission commerce et services à la personne

LA COMMUNICATION ET LE MARKETING - 14h à 17h30

- ⇒ Elaborer son marketing-mix : définir une stratégie et mise en place opérationnelle
- ⇒ Prospecter, acquérir et fidéliser ses clients
- ⇒ Formaliser et communiquer clairement son projet

Intervenant : Marie-Claude Iachemet – Responsable mission commerce et services à la personne

3^{ème} journée :**LES POINTS CLES DE LA GESTION, LE PREVISIONNEL FINANCIER, LE PLAN DE FINANCEMENT : partie 1 de 9h à 12h30 - partie 2 de 14h à 17h30**

- ⇒ Estimer les besoins financiers (investissements, charges, fonds de roulement) et savoir arbitrer (achat, location / neuf, occasion ...)
- ⇒ Comprendre les grandes masses et les grands principes
- ⇒ Calculer les ratios essentiels à la gestion d'entreprise
- ⇒ Evaluer la viabilité financière du projet
- ⇒ Faire un plan de financement

Intervenant : Laure BESSOU – Conseillère entreprise

4^{ème} journée :**LES POINTS CLES DU JURIDIQUE, DES NORMES ET REGLEMENTATIONS : partie 1 de 9h à 12h30 - partie 2 de 14h à 15h**

- ⇒ Comprendre les principes juridiques de fonctionnement d'une entreprise
- ⇒ Comprendre les grands principes des régimes fiscaux et sociaux
- ⇒ Choisir la forme juridique, le régime fiscal et le statut social les plus adaptés pour son entreprise
- ⇒ Donner un nom à son entreprise, à ses produits

Intervenant : Nicole Costes, Conseiller création-reprise d'entreprise

ANTICIPER ET PILOTER L'ACTIVITE : 15h à 17h30 : partie 1

- ⇒ Etablir les documents de relations contractuelles (contrats de vente, conditions générales ...) et connaître les principales obligations de ces documents
- ⇒ Les interlocuteurs de l'entrepreneur (RSI, SIE, URSSAF ...)
- ⇒ Mettre en place des indicateurs et tableaux de bord, quantitatifs et qualitatifs
- ⇒ Acquérir les bons réflexes, repérer les clignotants qui doivent faire réagir
- ⇒ Savoir utiliser le numérique pour gérer son entreprise

Intervenant : Nicole Costes, Conseiller création-reprise d'entreprise

5^{ème} journée :**ANTICIPER ET PILOTER L'ACTIVITE : 9h à 12h30 : partie 2**

- ⇒ Etablir les documents de relations contractuelles (contrats de vente, conditions générales ...) et connaître les principales obligations de ces documents
- ⇒ Les interlocuteurs de l'entrepreneur (RSI, SIE, URSSAF ...)
- ⇒ Mettre en place des indicateurs et tableaux de bord, quantitatifs et qualitatifs
- ⇒ Acquérir les bons réflexes, repérer les clignotants qui doivent faire réagir
- ⇒ Savoir utiliser le numérique pour gérer son entreprise

Intervenant : Nicole Costes, Conseiller création-reprise d'entreprise

INTERVENTION DES PARTENAIRES : 14h à 16h

- ⇒ Crédit Agricole, Banque Populaire Occitane, Société Générale
- ⇒ Régime social des Indépendants, PréviFrance
- ⇒ Centre de Gestion Agréé

Intervenant : Xavier Dal-Molin – Responsable de la Mission création-reprise d'entreprise

PASSAGE DU TEST : 16h 17h30

- ⇒ Quizz
- ⇒ Remise des attestations
- ⇒ Clôture du stage

Intervenant : Xavier Dal-Molin – Responsable de la Mission création-reprise d'entreprise

Mission Création-Reprise d'Entreprise 5 JOURS POUR ENTREPRENDRE

Dates des sessions 2017

- ✓ 13 au 17 février
- ✓ 10 au 14 avril
- ✓ 19 au 23 juin
- ✓ 9 au 13 octobre
- ✓ 27 novembre au 1 décembre

Lieu : Chambre de Commerce et d'Industrie de Lot-et-Garonne
52, cours Gambetta
47007 AGEN Cedex

Contacts

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE LOT-ET-GARONNE

Agence de l'Agenais
Tél. 05 53 77 10 37
e-mail : agen@ccit47.fr

Agence du Marmandais
Tél. 05 53 64 10 10
e-mail : marmande@ccit47.fr

Agence du Villeneuvois
Tél. 05 53 49 66 66
e-mail : villeneuve@ccit47.fr