

PARCOURS CRÉATEUR D'ENTREPRISE



2 formats au choix

Durée en individuel : 25h à distance ou en présentiel

Zoom sur les spécificités de l'individuel : flexibilité, personnalisation, aménagement du programme, le tout en fonction de vos besoins et convenance. Avec démarrage immédiat en fonction de vos disponibilités et de celles du formateur.



2 lieux au choix

De chez vous, à distance ou dans nos locaux au 8 bis rue de l'Eperon 75006 Paris.
Métro Saint Michel ou Odéon
Parking Vinci à la Place St André des Art



Equipement

En présentiel, nous mettons à votre disposition des ordinateurs PC équipés des licences adéquates mises à jour. À distance, c'est à vous de jouer et d'avoir un ordinateur équipé des licences adéquates. Dans ce cas, notre équipe peut vous conseiller.



Public visé et pré-requis - Salariés, demandeurs d'emploi, auto entrepreneurs, particuliers ou bénévoles souhaitant progresser dans l'acquisition de connaissances et savoirs. Pour chacun, une maîtrise basique de l'ordinateur est demandée.

Accessibilité - Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap, notamment grâce à notre partenariat avec une structure spécialisée pour nous permettre d'adapter nos formations aux besoins de chacun. Si vous êtes concerné(e), n'hésitez pas à contacter notre référent en toute confidentialité. Chlomo Zenou - 01 43 29 28 45 - chlomo.peaj@gmail.com

Méthodes et moyens pédagogiques

Tout au long de la formation, des temps théoriques alternent avec des temps pratiques (créations de contenus, exercices, recherches, simulations, jeux, études de cas...). Des supports écrits sont transmis au stagiaire en versions numérique et papier. En amont de la formation, un test de positionnement ou un entretien téléphonique sont réalisés pour définir les besoins et demandes des stagiaires afin que la formation corresponde au mieux.

En présentiel - En appui des temps théoriques, un diaporama et un écran mural sont utilisés, tout en laissant place à une forte interactivité entre les stagiaires et les formateurs.

En distanciel - Une solution à distance permettant la vidéo, le son, le partage d'écran, l'enregistrement des sessions, est utilisée : la formation est ainsi organisée sous la forme de classe virtuelle ou de visioconférence ou de elearning. Un assistant technique est également sollicité afin d'apporter une aide aux stagiaires qui auraient du mal à se connecter.

Formateurs expérimentés - Experts en entrepreneuriat, tous nos formateurs cumulent de nombreuses journées de formation auprès de différents organismes dont notre structure.

Evaluation - À l'issue de la session,

Un test de fin de formation (QCM, créations, exercices, projet, présentation orale) est réalisé afin de valider les acquis.

Chaque stagiaire est invité à participer à un bilan oral "à chaud" complété par un questionnaire "à froid" envoyé quelques semaines plus tard, pour connaître l'impact de la formation suivie et d'en mesurer les apports au niveau professionnel.

Chaque stagiaire reçoit une attestation de fin de formation reprenant les compétences acquises ou en cours d'acquisition ainsi qu'une attestation de présence. Dans le cas des formations à distance, un certificat de réalisation est délivré par nos soins.



PEAJ
TREMLIN D'AVENIR
Formation

Tarifs & financement

Nos tarifs sont nets de TVA, par heure et par personne, déjeuner non compris

Cette formation est éligible à l'ensemble des financements liés à la formation continue : OPCO, CPF, AIF, FNE... N'hésitez pas à nous contacter pour des conseils.

SESSION EN INDIVIDUEL 25H - 1750 €

Certification incluse : OUI

Formation éligible à :



Pour un financement avec votre CPF, la demande d'inscription se fait en ligne directement via les liens ci-dessous mentionnant le CPF :

[Je réserve ma place](#)

[Je réserve ma place en CPF en individuel / présentiel 25h](#)

[Je réserve ma place en CPF en individuel / distanciel 25h](#)

[Je souhaite un devis pour un groupe déjà constitué](#)

Les détails finaux concernant la formation (lieu, durée, présentiel, distanciel...) sont indiqués dans le devis et la convention, remis avec le règlement intérieur de PEAJ.

[Une question ? Besoin d'aide ? S'inscrire ?](#)

[Contactez-nous au 01 43 29 28 45](#)

contact.peaj@gmail.com

marielucie.peaj@gmail.com

www.peaj.org

Association PEAJ - 8 bis rue de l'Eperon 75006 Paris - 0143292845 - www.peaj.org

N° de Siret : 50758326800010 - N° de déclaration d'activité : 11754834175

Centre de formation Datadocké - Programme mis à jour le 01/06/2021

Au plaisir de vous accueillir en formation !

PROGRAMME DE FORMATION

PARCOURS CRÉATEUR D'ENTREPRISE



OBJECTIFS

- Savoir construire et développer un projet d'entrepreneuriat, en partant de l'idée au business.

PROGRAMME

ESTIME DE SOI - MARKETING DE SOI

- Se convaincre pour convaincre. Quels leviers pour avoir une meilleure image de soi, pour connaître et reconnaître sa valeur ? Prendre conscience de sa valeur, identifier ses atouts pour avancer.

ENTREPRENDRE POURQUOI PAS ?

- Les compétences pour entreprendre, quelles sont-elles ? Comment faire le point sur ses propres compétences pour entreprendre.

STRUCTURER SON PROJET - LE BUSINESS PLAN

- Faire le point sur ses projets, ses objectifs, connaître et utiliser les outils d'aide à la décision. C'est quoi au juste et pourquoi faire ? Quels éléments financiers produire et comment faire ?

GESTION DU TEMPS ET TECHNIQUES DE VENTE : RÉPONDRE AUX OBJECTIONS

- Comment mieux s'organiser pour être plus efficace – Savoir anticiper ou répondre aux

- objections lors d'un entretien clientèle pour mieux vendre.



CHOISIR UN STATUT JURIDIQUE - PROTÉGER SA MARQUE, SON SAVOIR FAIRE, SES CRÉATIONS

- Les différents statuts juridiques, comment choisir ou modifier son statut et quels effets sur les risques de l'entreprise.

DROIT DES MARQUES, DESSINS ET MODÈLES, PROPRIÉTÉ INDUSTRIELLE ET INTELLECTUELLE

- Droit d'auteur, pourquoi et comment se protéger?

TROUVER DES CLIENTS, TRUCS ET ASTUCES / SAVOIR COMMUNIQUER

- Ce qu'il faut savoir et faire pour développer sa clientèle et son chiffre d'affaires. Les méthodes, outils et règles à connaître pour communiquer, pour se faire connaître auprès de sa clientèle.

STRATÉGIE ET PLAN D' ACTIONS COMMERCIALES

- Savoir comment définir ses objectifs commerciaux, comment penser et comment programmer ses actions pour faire du chiffre d'affaires. Maîtriser le PITCH de son projet.

INITIATION COMPTABILITÉ ET RESSOURCES HUMAINES

- Langage de l'entreprise, les principes de base de la comptabilité. Acquérir/consolider les bases du recrutement et de la formation.