

Pack PREMIUM

5 jours – 35 heures ou version en ligne

MAJ le 03/11/2021

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

- Choisir le bon statut
- Apprendre à maîtriser la gestion financière de son entreprise au quotidien
- Trouver des clients
- Mettre en place un plan d'actions commerciales efficace pour booster ses ventes

PROGRAMME

Voir détail au verso

- Pack « Commercial » (14h - 2 journées)
 - Comment trouver mes clients ? (3h30 - 1/2 journée)
 - Comment vendre mes produits ou mes services ? (7h - 1 journée)
 - Comment être visible sur Internet ? (3h30 - 1/2 journée)
- Pack « Gestion » (21h - 3 journées)
 - Est-ce que mon projet est « faisable » et rentable ? (7h - 1 journée)
 - Comment financer mon entreprise et trouver des aides ? (3h30 - 1/2 journée)
 - Quel statut choisir ? (3h30 - 1/2 journée)
 - Comment gérer mon entreprise au quotidien ? (7h - 1 journée)

MATÉRIEL ET MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Vidéo projecteur, accès à Internet
- Document de synthèse
- A distance : entrée et sortie permanente – détail et contenu disponible sur le calendrier

FORMATEUR

Conseiller en création/reprise d'entreprises avec un diplôme bac+3 à bac+5 en gestion ou plus de 3 ans d'expérience dans le domaine

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Quizz en fin de formation
Questionnaire de satisfaction

ACCESSIBILITÉ

Locaux accessibles aux personnes en situation de handicap.

Le service formation vous orientera si nécessaire vers le référent handicap dédié afin d'envisager vos éventuels besoins spécifiques: PIREZ MARC au 04 26 03 06 53

LES +

- Conseillers experts de création d'entreprise
- Connaissance approfondie de la vie économique locale
- Taux de réussite : 91%
- Note d'appréciation globale du public ayant suivi la formation : 9,7 /10

PUBLIC

- Porteur de projet création et reprise
- Jeune entreprise
- 12 personnes maximum

PRÉREQUIS

Aucun prérequis

Suite de parcours : autres formations de perfectionnement (gestion, commercial, ressources humaines...)

LIEU

CMA LOIRE (ou à distance)

DATE ET HORAIRES

Voir calendrier

TARIF

500 €



Prise en charge possible selon votre statut (artisan, salarié, conjoint).

Possibilité de pré-inscription en ligne :

<http://bit.ly/forminscriptionpacksformation>

DÉLAI D'ACCÈS

Inscription possible jusqu'à 3 jours avant le début de la formation

sauf pour les financements CPF, un délai de 11 jours ouvrés est à respecter en référence aux CGU de la plateforme EDOF

CONTACT

Service économique
Rue de l'Artisanat et du Concept
42000 Saint Etienne
04 77 92 38 00
creationreprise.loire@cma-auvergnerrhonealpes.fr

Siret : 130 027 956 00015

enregistré sous le n° 84 69 17887 69

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

PROGRAMME DETAILLE

- **Pack COMMERCIAL : 2 jours – Semaine 1**
- **Trouver des clients et mettre en œuvre une stratégie commerciale efficace pour vendre sur site ou en ligne ses produits et services :**
 - Trouver ses clients en étudiant son marché et en se démarquant de ses concurrents :
 - Etudier son marché
 - Clarifier et sécuriser son projet commercial
 - Prospector et valoriser son offre
 - Créer ses outils de communication adaptés à son entreprise et valoriser son identité dans sa stratégie commerciale.
 - Choisir son (ses) circuit(s) de distribution, définir son juste prix et son coût de revient...
 - Cibler les actions commerciales les plus adaptées à ses clients
 - Faire du Web 2.0 un atout pour le développement de son activité
- **Pack GESTION : 3 jours – Semaine 2**
- **Appréhender le pilotage et la gestion de son entreprise, élaborer l'étude prévisionnelle de son projet :**
 - Choisir le bon statut : la présentation des formes juridiques, des régimes fiscaux, des régimes sociaux et les critères de choix (activité, association, protection du patrimoine, statut social, régime fiscal, obligations administratives et comptables...)
 - Appréhender les documents de synthèse comptables : bilan, compte de résultat et tableaux de bord...
 - Réaliser l'étude prévisionnelle de son projet d'installation, identifier ses ressources et les points clés de la faisabilité de son projet (faisabilité commerciale, faisabilité opérationnelle et faisabilité financière),
 - Calculer son chiffre d'affaires prévisionnel et ses charges
 - Savoir appréhender la rentabilité du projet en intégrant la capacité à rembourser les engagements bancaires
 - Elaborer son plan de financement
 - Anticiper l'organisation administrative et comptable de son entreprise

Calendrier 2022 - La CMA DE LA LOIRE se réserve le droit de reporter une date de formation si le nombre de stagiaires est insuffisant.

Le nombre de places par module est compris entre 5 et 12 personnes	Comment trouver mes premiers clients ?	Comment booster mon entreprise sur le Web ?	Comment vendre mes produits et services ?	Comment calculer ce que je vais gagner ?	Comment choisir le bon statut pour mon entreprise ?	Comment financer mon entreprise et trouver des aides ?	Comment organiser et gérer mon entreprise au quotidien ?
	Jeudi	Vendredi	Lundi	Mardi	Mercredi		
	8h30 – 12h	13h – 16h30	8h30 – 12h 13h – 16h30	8h30 – 12h 13h – 16h30	8h30 – 12h	13h – 16h30	8h30 – 12h 13h – 16h30
Février	10/2	11/2	14/2	15/2	16/2		
Avril	21/4	22/4	25/4	26/4	27/4		
Juin	23/6	24/6	27/6	28/6	29/6		



L'ensemble de ces modules sont accessible en version en ligne.

Le démarrage de la formation peut se faire au moment voulu et offre un accès pendant 30 jours.

Attention : Pour toutes demandes de financement sur "moncompteformation", un délai de 11 jours ouvrés minimum doit être respecté avant le début de votre formation en référence aux CGU de la plateforme EDOD

Modalités pédagogiques :

- Nature des travaux demandés au stagiaire et le temps estimé pour les réaliser : **appropriation en ligne de concepts indispensables à la conduite d'un projet de création et interactivité au travers de quiz – modules actionnables pendant 30 jours à compter de la date d'accès à la plateforme (sur la base d'environ 2h par module ½ journée en présentiel et d'environ 4h par module d'1 journée en présentiel)**
- Modalités de suivi et d'évaluation spécifiques aux séquences de formation ouverte ou à distance : **Suite à un premier entretien avec la CMAD, un quiz de positionnement est à réaliser donnant ensuite accès aux modules retenus. Au niveau de chaque module une évaluation est réalisée au travers de quiz et d'exercice en ligne. Un RDV en fin de formation est proposé pour faire le point sur le parcours.**
- Moyens d'organisation, d'accompagnement ou d'assistance, pédagogique et technique, mis à disposition du stagiaire :
 - Pour tous problèmes techniques susceptibles de nuire au bon suivi de votre formation en ligne, nous vous proposons de faire un mail en indiquant le/les problèmes rencontrés, à Marc PIREZ - Responsable du Pôle Création d'entreprises et Formations de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Loire : marc.pirez@cma-auvergnerhonealpes.fr
 - Concernant le suivi pédagogique et l'entretien de fin de parcours, les coordonnées d'un conseiller en création d'entreprises vous seront fournis dès le démarrage de la formation.
- Compétences et qualifications des personnes chargées d'assister le bénéficiaire de la formation : **le référent de la CMAD est un conseiller expert en création et/ou gestion d'entreprise**

CONDITIONS GENERALES DE VENTE

1 - OBJET

Les présentes conditions générales de vente visent à définir les relations contractuelles entre la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Loire - CMA42 et tout stagiaire souhaitant suivre une formation, qu'elle soit diplômante ou de perfectionnement. Elles prévaudront sur toutes autres conditions générales ou particulières non expressément agréées par la CMA42. La CMA42 se réserve le droit de modifier les présentes à tout moment. Dans ce cas, les conditions applicables seront celles en vigueur à la date de la commande par le stagiaire.

2 - RÉSERVATION DE FORMATIONS

Le nombre de places étant limité par formation, la réservation est possible par téléphone, courriel ou fax, dans l'attente de la réception du bulletin d'inscription.

3 - CONDITIONS D'INSCRIPTION

L'inscription à toute formation ne devient effective qu'à la réception du bulletin d'inscription et du règlement par tous moyens. Un chèque de caution peut-être sollicité pour certaines formations (formations techniques ou diplômantes).

4 - CONFIRMATION D'INSCRIPTION

Il peut être prévu un entretien individuel de positionnement pour les formations diplômantes ou certifiantes. Toute inscription sera confirmée par l'envoi d'une convocation environ une semaine avant le démarrage de la formation. Les horaires et le lieu seront mentionnés sur cette convocation.

5 - ANNULATION DE L'INSCRIPTION

5 – 1 - La CMA42 se réserve le droit d'annuler une formation en cas d'effectif insuffisant laissé à son appréciation. Le règlement peut alors, soit être remboursé au stagiaire, soit être conservé pour un stage ultérieur, identique ou non. Le chèque de caution suivra le sort du règlement.

5 – 2 – En cas d'annulation à l'initiative de l'entreprise ou du stagiaire, la CMA42 devra en être informée au moins 10 jours calendaires avant le début de la formation. A défaut, elle conservera et encaissera le chèque de caution.

6 - COÛT ET MODALITES DE PAIEMENT

Les coûts de chaque formation sont indiqués sur le bulletin d'inscription. La CMA42 se réserve le droit de modifier ses prix à tout moment, étant toutefois entendu que le prix mentionné le jour de la commande sera le seul applicable au stagiaire. Des prises en charge sont susceptibles de réduire le coût réel suivant le statut du stagiaire.

Le coût du stage représente les frais d'inscription, les droits de participation et les documents pédagogiques. Toute personne participant au stage est redevable de ce coût.

7 - CONDITIONS DE REMBOURSEMENT

7 – 1 – Rétractation ou désistement

- Si le désistement du stagiaire intervient au moins 10 jours calendaires avant le début de la formation, le remboursement du coût sera intégral et le chèque de caution sera restitué.

- Si le désistement intervient entre 10 jours calendaires et le jour même de la formation :

* sans contact de la part du stagiaire : Le coût intégral de la formation sera encaissé sans possibilité de remboursement, même partiel.

Il en sera de même pour le chèque de caution. Le coût ainsi encaissé permettra néanmoins au stagiaire de procéder à une nouvelle inscription dans le délai de 1 an à compter de la date de sa première inscription.

* pour cas de force majeure dûment justifiée et sans demande de report de la part du stagiaire: Le remboursement s'effectuera intégralement et le chèque de caution sera restitué.

* pour cas de force majeure dûment justifié avec demande de report de la part du stagiaire : Le premier report ne sera pas facturé. Une somme de 50 € sera demandée pour frais de dossier à partir du deuxième report. Le chèque de caution sera conservé dans l'attente de la réalisation effective du stage durant 11 mois. Il sera renouvelé par le stagiaire le douzième mois.

7 – 2 – Abandon en cours de formation

Aucun remboursement, même partiel, ne se fera en cas d'abandon en cours de formation. Le chèque de caution sera encaissé dès l'abandon du stagiaire.

En cas d'abandon pour force majeure dûment justifiée, le stagiaire aura la possibilité de reporter son inscription sur une formation postérieure dont la date sera choisie par la CMA42 en fonction des disponibilités et des effectifs prévus. Le chèque de caution sera conservé dans l'attente de la réalisation effective du stage durant 11 mois. Il sera renouvelé par le stagiaire le douzième mois.

8 - PENALITES ET FRAIS DE RETARD

Tout impayé au-delà de 60 jours à compter de la date d'émission de la facture pourra entraîner une pénalité d'un montant correspondant à 3 fois le taux de l'intérêt légal en vigueur sur l'intégralité de la somme restant due.

Outre cette pénalité, hormis pour le stagiaire inscrit à titre de particulier ou de demandeur d'emploi, une indemnité forfaitaire de 40€ sera due de plein droit au titre des frais de recouvrement, et ce même en cas de règlement partiel.

Si les frais exposés sont supérieurs à 40€, une indemnité complémentaire pourra être demandée sur justificatifs.

9 - MODALITES D'ORGANISATION DES FORMATIONS

Le contenu détaillé de toute formation et le planning sont transmis au stagiaire.

La CMA42 se réserve le droit de modifier exceptionnellement les jours et les heures mentionnés.

Le stagiaire s'engage à suivre la formation régulièrement, hormis cas de force majeure dûment justifiée, auquel cas il sera fait application de l'article 7-2 des présentes.

Les formations se déroulent dans les locaux de la CMA42 ou dans des locaux extérieurs pour des nécessités de service.

Tous les intervenants chargés de la formation sont dûment qualifiés. Le nombre maximum de participants est fixé pour chaque formation en fonction de la superficie d'accueil et/ou d'impératifs pédagogiques. La CMA42 se réserve le droit d'annuler une formation en cas d'effectif insuffisant laissé à son appréciation.

10 - CONTESTATIONS ET LITIGES

Les présentes conditions générales de vente sont soumises à la loi française.

En cas de litige relatif à l'interprétation ou à l'application des présentes, la compétence est attribuée au Tribunal administratif de Lyon.