



CRÉER ET PILOTER SON ENTREPRISE

FORMATION COURTE - PILOTAGE



L'ESSENTIEL POUR DÉVELOPPER SA MICRO ENTREPRISE

OBJECTIFS

- Définir son offre en termes de bénéfiques clients
- Identifier ses cibles clients et organiser sa prospection
- Calculer ses marges par client
- Piloter sa trésorerie en temps réel
- Valider la faisabilité de sa micro entreprise

Se lancer dans l'entrepreneuriat est un sacré défi. Avoir une idée ne suffit pas pour réussir, car l'enjeu est de transformer cette idée en une véritable offre qui attirera les clients et qui générera de la marge. Cela implique :

- de bien comprendre ce qu'est une offre et savoir en calculer la marge,
- d'identifier ses clients cibles et les prix à leur appliquer,
- de savoir organiser son temps,
- d'avoir un outil simple de gestion de trésorerie au quotidien.

Cette formation apporte au micro entrepreneur les clés nécessaires au développement de son entreprise.

PRÉREQUIS

Avoir un projet concret de création d'entreprise

PUBLIC

Micro entrepreneur en phase de lancement de son entreprise
Créateur d'entreprise en statut de micro entreprise

DURÉE

4 jours : 28 heures

INTERVENANT

Formateur Consultant expert en Gestion et Direction d'Entreprise ayant une grande connaissance des entreprises artisanales

DATES ET LIEUX

CMA Schiltigheim : 7, 14, 21 et 28 novembre 2020
CMA Mulhouse : nous consulter

TARIF

980 € * pour les chefs d'entreprise (* prise en charge par le Conseil de la Formation de la CRMA Grand Est sous réserve de budget disponible)
1120 € * pour les salariés (* prise en charge totale ou partielle par les OPCO)
Se renseigner auprès de nos conseillères en formation

CONTACTS

Conseillères en formation :

→ BAS-RHIN

Angélique DIEUAIDE
03 88 19 79 18
infofc67@cm-alsace.fr

→ HAUT-RHIN

Agnès LUSTENBERGER
03 89 20 84 55
infofc68@cm-alsace.fr



L'ESSENTIEL POUR DÉVELOPPER SA MICRO ENTREPRISE



CRÉER ET PILOTER
SON ENTREPRISE

PROGRAMME

JOUR 1

1. La gestion :

- un outil de pilotage :
 - le micro entrepreneur a besoin de connaître ses chiffres en temps réel
 - le micro entrepreneur a besoin de s'adapter au plus vite
- la gestion orientée clients :
 - le CA décomposé en taux de TVA, un minimum pour le gestionnaire
 - le CA décomposé par client, un outil essentiel d'aide à la décision
- la gestion de trésorerie :
 - quand les alertes du banquier arrivent trop tard ... où comment s'anticipe la trésorerie au jour le jour
 - présentation d'un outil simple sur Excel

JOUR 2

2. L'offre client :

- la segmentation client :
 - tous les clients ne sont pas identiques
 - mieux connaître ses clients pour optimiser son offre et trouver les bons prix
- les prix :
 - fixer un prix, la décision la plus importante du micro entrepreneur
 - identifier tous les éléments qui entrent en ligne de compte pour fixer un prix
- les marges :
 - connaître parfaitement ses marges
 - optimiser ses tarifs et proposer des offres promotionnelles pertinentes

JOUR 3

3. Le marché :

- la prospection, pour quoi ?
 - écouter son marché
 - comprendre les vrais besoins clients
 - faire évoluer son offre en vue d'améliorer la performance économique de sa micro entreprise
- la prévision des ventes :
 - établir l'évolution de son CA permet de mesurer les efforts à faire en termes de prospection

JOUR 4

4. La faisabilité :

- le budget :
 - quantifier par des chiffres ses prévisions de ventes et de dépenses
 - préparer le développement de sa micro entreprise et anticiper ses besoins de trésorerie
- l'organisation :
 - alterner entre la prospection, la vente, la production et l'administration de façon efficace

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Formation en présentiel

Pédagogies actives et innovantes sous forme de formation-action : le déroulement est conçu pour que chaque concept ou outil soit vu en séance présentielle, sous forme d'apports, d'ateliers sur les cas réels des participants, pour une mise en pratique dans l'entreprise à chaque intersession

Un dossier de support pédagogique est remis aux stagiaires

ÉVALUATION

Document de synthèse réalisé par chaque stagiaire sur ce qu'il/elle a mis en place dans sa micro entreprise

Remise d'une attestation individuelle de formation

Questionnaire de satisfaction en fin de stage

www.cm-alsace.fr