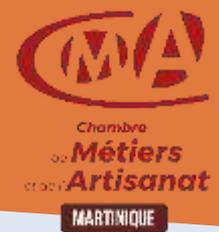


PACK PREMIUM



DURÉE
35 heures - 5 jours

PRIX
500€

5 jours pour :

Choisir le bon statut, apprendre à maîtriser la gestion financière de son entreprise au quotidien, trouver des clients et mettre en place un plan d'actions commerciales efficace pour booster ses ventes !



CONTENU :

Appréhender le pilotage et la gestion de son entreprise, élaborer l'étude prévisionnelle de son projet:

- 1 - Choisir le bon statut : la présentation des formes juridiques, des régimes fiscaux, des régimes sociaux et les critères de choix
- 2 - Appréhender les documents de synthèse comptables : bilan, compte de résultat et tableaux de bord...
- 3 - Elaborer son plan de financement
- 4 - Réaliser l'étude prévisionnelle de son projet d'installation, identifier ses ressources et les points clés de la faisabilité de son projet
- 5 - Calculer son chiffre d'affaires prévisionnel et ses charges
- 6 - Appréhender la rentabilité du projet en intégrant la capacité à rembourser les engagements bancaires
- 7 - Anticiper l'organisation administrative et comptable de son entreprise

Trouver des clients et mettre en œuvre une stratégie commerciale efficace pour vendre sur site ou en ligne ses produits et services :

- 1 - Trouver ses clients en étudiant son marché et en se démarquant de ses concurrents
- 2 - Créer les outils de communication adaptés à son entreprise et valoriser son identité dans sa stratégie commerciale
- 3 - Choisir son (ses) circuit(s) de distribution, définir son juste prix et son coût de revient...
- 4 - Cibler les actions commerciales les plus adaptées à ses clients
- 5 - Faire du Web 2.0 un atout pour le développement de son activité.



OUTILS & SUPPORTS PÉDAGOGIQUES :

- Exercices et mise en pratique
- PowerPoint, documentation
- Réalisation plan de financement
- Internet, sites Web

ÉVALUATION :

- Quizz
- Evaluation à chaud
- Questionnaire de satisfaction