

PROGRAMME FORMATIONS 2011 – Athèna BGE Yvelines

Formations individuelles « à la carte »

8 à 32
heures

OBJECTIFS	<ul style="list-style-type: none">• Former individuellement les porteurs de projet à la maîtrise des techniques et des thématiques de la création d'entreprise
PUBLIC	Tout public / Créateurs ou repreneurs d'entreprise
PROGRAMME	<p>Exemples de modules disponibles :</p> <ul style="list-style-type: none">→ Etude de marché et stratégie commerciale→ Montage du business plan→ Gestion financière et comptable→ Recherche d'investisseurs→ Aspects juridiques, sociaux et fiscaux→ ...
DATES	Dates : sur demande – nous consulter.

Diagnostic personnalisé d'un projet d'entreprise

5 à 10
heures

OBJECTIFS	<ul style="list-style-type: none">• Bénéficier d'une expertise et de conseils• Evaluer la faisabilité et la viabilité du projet• Identifier les points d'amélioration et établir un plan d'actions
PUBLIC	Tout public / Créateurs ou repreneurs d'entreprise
PROGRAMME	<ul style="list-style-type: none">→ Vérification de l'adéquation entre le porteur et son projet→ Diagnostic commercial : étude de marché, stratégie commerciale→ Diagnostic financier: plan de financement et étude de la rentabilité→ Diagnostic juridique, fiscal et social→ Bilan et élaboration d'un plan d'actions pour la concrétisation du projet
DATES	Dates : sur demande - nous consulter.

Les fondamentaux de la création d'entreprise

5 jours

OBJECTIFS	<ul style="list-style-type: none">• Apporter aux créateurs et aux repreneurs d'entreprise l'essentiel des connaissances nécessaires au montage et à la maîtrise de leur projet
PUBLIC	Tout public / Créateurs ou repreneurs d'entreprise
PROGRAMME	<ul style="list-style-type: none">↘ Méthode de conduite de projet↘ Etude de marché↘ Marketing et démarche commerciale↘ Statut juridique de l'entreprise↘ Statut social du dirigeant d'entreprise↘ Fiscalité de l'entreprise et de son dirigeant↘ Etude économique et financière↘ Etude organisationnelle
DATES	Plusieurs sessions par an – Dates : nous consulter.

PROGRAMME FORMATIONS 2011 – Athèna BGE Yvelines

Elaborer son plan d'affaires (ou « business plan »)

2 jours

OBJECTIFS	<ul style="list-style-type: none"> • Accompagner le créateur dans la finalisation de son plan d'affaires en vue de préparer le lancement de son activité et de mobiliser des financements 	
PUBLIC	Tout public / Créateurs ou repreneurs d'entreprise	
PROGRAMME	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Formalisation du dossier économique sur 3 ans ➤ Le plan de financement : déterminer ses besoins et les financements appropriés ➤ Le Besoin en Fonds de Roulement 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Compte de résultat, étude du seuil de rentabilité, plan de trésorerie ➤ Présenter son projet aux partenaires ➤ Convaincre ses financeurs et négocier
DATES	Plusieurs sessions par an – Dates : nous consulter.	

Auto-entrepreneur : Comment développer son activité ?

2 jours

OBJECTIFS	<ul style="list-style-type: none"> • Acquérir et maîtriser les bases de ce régime • Déterminer si ce régime est adapté au projet • Mettre en place une stratégie et un plan d'actions commercial 	
PUBLIC	Tout porteur de projet de création/reprise souhaitant se déclarer en tant qu'auto-entrepreneur, ou déjà en activité	
PROGRAMME	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Le régime de l'auto-entrepreneur : avantages et points de vigilance ➔ Sensibilisation aux incidences liées au régime (responsabilité juridique, obligations, coût financier, etc.) 	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Point sur la réalisation de l'étude de marché ➔ Actions commerciales ➔ Supports de vente, marketing direct
DATES	Plusieurs sessions par an – Dates : nous consulter.	

Les fondamentaux de la gestion et de la comptabilité d'entreprise

5 à 10 jours

OBJECTIFS	<ul style="list-style-type: none"> • S'approprier les outils de gestion de l'entreprise • Apprendre à analyser son compte de résultat et son bilan • Pouvoir réaliser et présenter son dossier financier prévisionnel 	
PUBLIC	Tout public / Créateurs ou repreneurs d'entreprise souhaitant approfondir ses connaissances en gestion et en comptabilité	
PROGRAMME	<p>Module Comptabilité (5 jours)</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Initiation à la logique comptable ➤ Savoir lire le bilan et le compte de résultat ➤ Connaître ses obligations légales ➤ Savoir s'organiser sur le plan administratif 	<p>Module Gestion (5 jours)</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Seuil de rentabilité et prix de revient ➤ Fonds de roulement, BFR, trésorerie, financement ➤ Le dossier financier prévisionnel ➤ Les outils de suivi de l'entreprise
DATES	Plusieurs sessions par an – Dates : nous consulter.	

PROGRAMME FORMATIONS 2011 – Athèna BGE Yvelines

BG Mark©

1 jour

OBJECTIFS	<ul style="list-style-type: none">• Présenter l'intérêt d'une étude de marché• Démontrer aux créateurs qu'ils seront capables de mener une telle étude• Sensibiliser les créateurs à la démarche marketing		
PUBLIC	Tout public / Créateurs ou repreneurs d'entreprise		
PROGRAMME	<table><tr><td><ul style="list-style-type: none">→ Apprentissage de la démarche, des concepts et du vocabulaire→ Découverte des aspects « visibles » du marketing d'une entreprise par la mise en situation des créateurs<p>Déroulement sous forme de jeu en plusieurs phases :</p><ul style="list-style-type: none">→ Le point de vue du consommateur (test produit)</td><td><ul style="list-style-type: none">→ La constitution du projet : le point de vue de l'entreprise (formulation des hypothèses commerciales)→ L'analyse du projet : le point de vue du conseiller et présentation des recommandations à l'entreprise</td></tr></table>	<ul style="list-style-type: none">→ Apprentissage de la démarche, des concepts et du vocabulaire→ Découverte des aspects « visibles » du marketing d'une entreprise par la mise en situation des créateurs <p>Déroulement sous forme de jeu en plusieurs phases :</p> <ul style="list-style-type: none">→ Le point de vue du consommateur (test produit)	<ul style="list-style-type: none">→ La constitution du projet : le point de vue de l'entreprise (formulation des hypothèses commerciales)→ L'analyse du projet : le point de vue du conseiller et présentation des recommandations à l'entreprise
<ul style="list-style-type: none">→ Apprentissage de la démarche, des concepts et du vocabulaire→ Découverte des aspects « visibles » du marketing d'une entreprise par la mise en situation des créateurs <p>Déroulement sous forme de jeu en plusieurs phases :</p> <ul style="list-style-type: none">→ Le point de vue du consommateur (test produit)	<ul style="list-style-type: none">→ La constitution du projet : le point de vue de l'entreprise (formulation des hypothèses commerciales)→ L'analyse du projet : le point de vue du conseiller et présentation des recommandations à l'entreprise		
DATES	Dates : sur demande - nous consulter.		

Créer son activité dans le secteur des services à la personne

5 jours

OBJECTIFS	<ul style="list-style-type: none">• Découverte du marché des services à la personne• Présentation de la démarche de construction de projet de création d'activité• Description des obligations réglementaires• Proposition d'outils pour la mise en place et le suivi d'une organisation interne		
PUBLIC	Tout public / Créateurs ou repreneurs d'entreprise souhaitant créer son activité dans le secteur des services à la personne		
PROGRAMME	<table><tr><td><ul style="list-style-type: none">→ Faire découvrir le "marché" des services à la personne, en connaître l'histoire et le fonctionnement→ Introduction à l'étude de marché, à l'étude financière, à la stratégie commerciale et à l'étude juridique</td><td><ul style="list-style-type: none">→ Connaître les grandes orientations réglementaires et adapter sa démarche→ Mesurer l'importance d'une organisation interne rigoureuse et découvrir les outils adéquats</td></tr></table>	<ul style="list-style-type: none">→ Faire découvrir le "marché" des services à la personne, en connaître l'histoire et le fonctionnement→ Introduction à l'étude de marché, à l'étude financière, à la stratégie commerciale et à l'étude juridique	<ul style="list-style-type: none">→ Connaître les grandes orientations réglementaires et adapter sa démarche→ Mesurer l'importance d'une organisation interne rigoureuse et découvrir les outils adéquats
<ul style="list-style-type: none">→ Faire découvrir le "marché" des services à la personne, en connaître l'histoire et le fonctionnement→ Introduction à l'étude de marché, à l'étude financière, à la stratégie commerciale et à l'étude juridique	<ul style="list-style-type: none">→ Connaître les grandes orientations réglementaires et adapter sa démarche→ Mesurer l'importance d'une organisation interne rigoureuse et découvrir les outils adéquats		
DATES	Plusieurs sessions par an – Dates : nous consulter.		