



*Formations
Individuelles
et Collectives*

Créer, reprendre, développer
son entreprise

SOMMAIRE

Editorial	3
Créer et développer son entreprise avec BGE Yvelines	4
Modalités de prises en charge	6
RÉUNIONS D'INFORMATION	8
- Réunion d'information Créateur, Repreneur, Dirigeant	8
- Réunion d'information Couveuse Lab	8
FORMATIONS À LA CARTE	9
- Formations individuelles	9
- Bilan de Compétences Entrepreneuriales	9
- Parcours de formation	9
COMPTABILITÉ GESTION FINANCE	10
- Initiation à la comptabilité	10
- Comment bien fixer son prix de vente	10
- Les fondamentaux de la comptabilité et de l'analyse financière	11
DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL COMMUNICATION	12
- Fondamentaux du marketing et techniques de vente	12
- Stratégie de communication et déclinaison sur le Web	13
- Construire un argumentaire commercial efficace et Simulation d'entretien de vente	14
- Stratégie et outils de communication	14
- Plan d'action commercial et proposition commerciale	15
INTERNET E-COMMERCE RÉSEAUX SOCIAUX	16
- Digitaliser son entreprise	16
- Le Web et le E-Commerce, les outils pour améliorer son chiffre d'affaires	17
- Votre Site Internet	18
- Utiliser les réseaux sociaux	18
JURIDIQUE RESSOURCES HUMAINES MANAGEMENT	19
- Les formes juridiques, régimes fiscaux et statuts sociaux	19
- Préparation administrative à la création d'entreprise	19
- Recrutement, Intégration, Droit du travail	20
- Gestion du temps & de projet	21
PARCOURS CERTIFIANT : ENTREPRENEUR DE LA TPE	22

EDITORIAL

Chef d'entreprise... un métier ?

Oui ! Alors que l'exercice de nombreux métiers est réglementé et exige un diplôme, rien ne vous empêche juridiquement de devenir chef d'entreprise, quelles que soient votre formation et votre expérience. Malgré cela, un dirigeant est rapidement confronté à des prises de décisions vitales pour son entreprise, pour lesquelles des connaissances sont indispensables : vendre son produit ou service, gérer le budget de son entreprise, interpréter des données comptables, embaucher et gérer du personnel, etc.

Près de 90 % des créateurs ne bénéficient cependant pas d'une formation réelle. La majorité des études démontre pourtant la valeur ajoutée de l'accompagnement par des professionnels dans la réalisation des projets puis dans leur développement, allant jusqu'à augmenter de 50% le taux de survie des entreprises.

BGE Yvelines à l'écoute de toutes les formes d'entrepreneuriat

Nous considérons que le respect que nous devons à votre projet passe par une identification claire et une réponse adaptée à vos besoins.

Les profils et les attentes des candidats évoluent en permanence, la création de l'auto-entrepreneuriat par exemple a été un événement important qui a modifié leurs attentes, vos attentes. Par ailleurs, de nouvelles formes d'entreprises se développent, de nombreux projets dans le secteur de l'économie sociale et solidaire émergent.

Au plus près de cette actualité, l'équipe de BGE Yvelines se tient à votre disposition pour étudier dans les détails l'ensemble de votre projet.

Du projet individuel à la réussite collective, donner vie à vos envies d'entreprendre

Un projet de création d'entreprise est également un projet de vie, nous estimons que notre proposition doit être à la hauteur de votre implication.

Nos programmes sont donc élaborés pour vous donner des compétences concrètes face à ce nouveau cadre où la réussite ne dépend pas que du projet mais de votre capacité à le mettre en œuvre dans ce contexte.

BGE Yvelines est à votre écoute pour répondre à vos envies d'entreprendre et envisager un parcours de formation personnalisé qui répondra au mieux à vos besoins.

Michel Zella
Directeur

CRÉER ET DÉVELOPPER son entreprise avec

Une expertise au service des créateurs

BGE Yvelines est un organisme de formation spécialisé en création d'entreprise. Plus de 20.000 entrepreneurs nous ont sollicités depuis 1993. Plus de 85% des entreprises que nous avons accompagnées et suivies après création sont encore en activité après 4 ans (contre 50% en moyenne nationale).

BGE Yvelines est une organisation à taille humaine, solide et fiable (certification ISO 9001 de sa labellisation), qui vous propose la souplesse d'une structure conviviale et créative.

La force d'un réseau

BGE Yvelines adhère au premier réseau national d'accompagnement à la création d'entreprise. Le réseau BGE, pionnier depuis 40 ans dans son domaine d'expertise, est à l'initiative de nombreuses mesures au service des créateurs et de leur entreprise. La mutualisation entre BGE permet de disposer de la force d'une représentation nationale et de proposer la plus complète offre de service.

Une équipe de formateurs experts en création et développement d'entreprises

BGE Yvelines applique des critères stricts dans le choix de ses formateurs : de formation supérieure, ils disposent d'une expérience de plusieurs années dans leur métier, enrichie des cas concrets rencontrés chaque jour sur le terrain. Certains ont dans leur parcours créé leur propre activité, et ont le plus souvent exercé des responsabilités opérationnelles en entreprise.

Un accueil de proximité

Sur le seul département des Yvelines, les accompagnements individualisés sont proposés sur 10 communes réparties sur l'ensemble du territoire. Nos formations ont lieu au siège de notre organisme et peuvent également être décentralisées dans nos espaces de permanence.



BGE Yvelines

Un cadre agréable pour des formations réussies

Pour suivre nos formations collectives, vous serez le plus souvent reçu à notre siège à Epône. Au centre nord du département, à 1 mn de la sortie de l'autoroute A13, à moins de 10 mn de la gare, vous pourrez vous garer gratuitement au pied du bâtiment et déjeuner aux restaurants attenants. Les formations se déroulent dans un espace assurant la confidentialité des échanges et équipé d'outils pédagogiques adaptés.

Une offre complète et adaptée

Ce catalogue vous propose une offre complète de formations sur les principales thématiques de l'entrepreneuriat, dans le cadre de formations individualisées ou en modules collectifs.

Nous pouvons également construire avec vous le parcours le mieux adapté à vos besoins, n'hésitez pas à nous en parler !

Des sessions de groupes à « taille humaine »

Nous accueillons en moyenne 8 participants par formation, ce qui vous garantit le bon équilibre entre la disponibilité du conseiller formateur et la richesse des échanges avec les autres participants, confrontés le plus souvent à des problématiques similaires aux vôtres.

Le maillage de l'ensemble des dispositifs de soutien et de financement de la création d'entreprise

De par la qualité de notre implantation sur le territoire, et notre association historique à l'ensemble des dispositifs d'aide et de financement locaux et nationaux, c'est la meilleure connaissance du contexte de la création d'entreprise que nous mettons à votre disposition.

Des outils performants et innovants

De nombreux outils seront mis à votre disposition par votre conseiller pour réaliser votre étude de marché, construire votre Business Plan ou suivre le développement de votre activité. Parmi ceux-ci, BGE Pro[®] est un outil logiciel en ligne, support du projet et de sa formalisation. Outil basé sur l'utilisation des nouvelles technologies, BGE Pro[®] est une exclusivité BGE, le fruit de 40 ans d'expérience orientée vers les créateurs et la réussite de leur entreprise.

MODALITÉS de prise en charge

Avant de vous inscrire

- Vous hésitez entre plusieurs formations ?
- Vous souhaitez élaborer un cycle de formations sur mesure ?
- Vous voulez connaître les démarches à accomplir pour constituer votre dossier ?
- Est-il encore temps de s'inscrire ?

**Notre équipe répond à l'ensemble de vos questions
au 01 30 91 32 32**

La formation pour tous

Vous êtes salarié, agent de la fonction publique ou demandeur d'emploi ?
Vous pouvez trouver une formation en adéquation avec votre projet de création d'entreprise !
De nombreux dispositifs peuvent vous permettre de financer vos formations.

Le plan de formation pour les salariés

Les organismes privés et publics peuvent financer des actions de formation dans le cadre d'un plan de formation dont le contenu est laissé à leur initiative.

Ce plan de formation permet de prendre en charge la rémunération du salarié et de financer les frais liés à la formation. Adressez-vous au service des ressources humaines de votre entreprise ou de votre administration afin de connaître les conditions d'éligibilité.

Le Compte Personnel de Formation (CPF)

Votre Compte Personnel de Formation vous permet d'acquérir des droits à la formation professionnelle (heures CPF). Ces droits sont inscrits dans un compte tout au long de votre carrière professionnelle : vous pouvez ainsi décider de vous former régulièrement en les utilisant. Les heures CPF ne sont jamais perdues même en cas de changement de situation ou d'employeur.

Pour accéder à votre CPF, il suffit de vous munir de votre numéro de Sécurité Sociale et de renseigner le formulaire d'inscription sur le site www.moncompteactivite.gouv.fr. Vous pourrez alors immédiatement visualiser le nombre d'heures de formation à votre disposition. Il vous faudra ensuite sélectionner «Aide à la création d'entreprise» dans votre recherche de formation, et compléter un formulaire en ligne précisant l'organisme et la formation souhaitée.



Vous êtes Demandeur d'Emploi

Votre formation peut être prise en charge, même si vous n'avez pas assez d'heures CPF sur votre compte.

Vous êtes salarié

Vous pouvez vous former sans associer votre employeur.

Dans ce cas, la formation doit se dérouler en dehors de votre temps de travail.

Vous pouvez vous former avec l'appui de votre employeur.

Dans ce cas, vous pourrez vous former durant ou en dehors de votre temps de travail.

Autres possibilités de prise en charge

Enfin, si vous décidez de financer tout ou partie de votre formation, et si cela est plus avantageux, vous pouvez choisir de déduire vos frais professionnels réels de votre revenu imposable plutôt que d'appliquer l'abattement forfaitaire des 10%. Les frais liés à un stage de formation peuvent être inclus dans les frais professionnels réels.

Les frais de formation peuvent également être intégrés dans les besoins de démarrage de votre future entreprise, au même titre que les investissements, et donc déduits de ses charges.

Bon à savoir

S'il existe une cellule de reclassement dans votre entreprise, notamment lors de la mise en place d'un plan de départ volontaire ou d'un plan social, vous pouvez obtenir le financement d'un parcours complet de formation en création d'entreprise.

Dans certains cas, les Caisses d'Allocations Familiales et les caisses de retraite disposent d'un budget d'aide à la formation de leurs allocataires ou de leurs cotisants.

N'hésitez pas à nous contacter, au vu de votre situation personnelle, nous pourrions ensemble définir les modalités les plus adaptées permettant la prise en charge de votre formation !



RÉUNIONS D'INFORMATION

GRATUIT

Réunion d'information Créateur, Repreneur, Dirigeant



OBJECTIFS

- Comment préparer son projet ?
- Quelles sont les étapes d'un projet ?
- Quelles sont les aides ?
- Comment démarrer dans les meilleures conditions ?

PUBLIC

Tout public / Créateurs, Repreneurs

PROGRAMME

- L'adéquation porteur/projet
- L'étude de marché
- L'action commerciale
- L'élaboration d'un plan de financement
- La formalisation du projet (le Business Plan)
- Le choix de la forme juridique
- Les démarches administratives
- Comment se faire accompagner
- Les formations créateurs et dirigeants
- Les prises en charge

GRATUIT

Réunion d'information Couveuse Lab



OBJECTIFS

- Présentation de l'incubateur de projets de BGE Yvelines
- Quels critères d'éligibilité ?
- Quelles modalités d'intégration ?
- Quelle offre de parcours ?

PUBLIC

Salariés / Créateurs, Repreneurs

PROGRAMME

- **Détail du parcours (4 à 12 mois de test)**
- L'appui individualisé
- L'offre de formations
- L'appui logistique
- Les outils numériques mis à disposition
- Le cadre contractuel (le CAPE)
- La fonction portage (facturation)
- Le réseau d'entrepreneurs
- La certification possible du parcours





FORMATIONS À LA CARTE

Formations individuelles



OBJECTIFS

- Accompagnement / Formation individualisé de l'idée jusqu'à la création effective de l'entreprise

PUBLIC

Tout public / Créateurs, Repreneurs

PROGRAMME

- Etudier et diagnostiquer le projet
- Piloter et analyser l'étude de marché
- Déterminer le positionnement stratégique de l'entreprise
- Elaborer un plan d'actions commerciales
- Réaliser les prévisions financières (financement et rentabilité)
- Construire le plan d'affaires (Business Plan)
- Choisir la forme juridique et le statut du dirigeant adaptés
- Consolider l'activité : organisation administrative, commerciale...

Bilan de Compétences Entrepreneuriales



OBJECTIFS

- 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, Repreneurs

PROGRAMME

- 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

Parcours de formation

à définir

OBJECTIFS

- Construire un parcours complet et adapté aux besoins du porteur de projet ou du dirigeant, qui pourra se composer en alternance d'accompagnements conseils individualisés et de modules collectifs puisés dans notre catalogue de formations

PUBLIC

Tout public / Créateurs, Repreneurs, Dirigeants

PROGRAMME

- Fonction du parcours construit en concertation



Initiation à la comptabilité



OBJECTIFS

- S'initier et maîtriser les bases et les outils de la gestion courante de l'entreprise.
- Connaître ses obligations comptables et fiscales,

PUBLIC

Créateurs, Repreneurs, Dirigeants

PROGRAMME

- La comptabilité à quoi ça sert ?
- Comment ça marche
- Les automatismes à prendre
- Qu'est ce que cela produit
- Comment la mettre en place
- Comprendre les différents documents comptables :
Le livre journal, le grand livre, la balance, le bilan, le compte de résultat.

Comment bien fixer son prix de vente



OBJECTIFS

- Evaluer les différents coûts et optimiser les prix de vente ;
- Ajuster le montant des postes de charges aux perspectives de produits ;
- Produire des simulations budgétaires et définir des seuils d'équilibre ;
- Réaliser des tableaux de suivi.

PUBLIC

Créateurs, Repreneurs, Dirigeants

PROGRAMME

- Calculer et faire la différence entre coût d'achat, coût de revient, prix de vente
- Comprendre les mécanismes de calcul et le fonctionnement de la TVA
- Apprendre à calculer ses prix de vente, connaître comment calculer :
 - Les coûts liés aux achats
 - Les coûts liés à la production
 - Les coûts liés à la commercialisation

Les fondamentaux de la comptabilité et de l'analyse financière



OBJECTIFS

- Appréhender les fondamentaux de la comptabilité générale
- Comprendre la logique du compte de résultat et du bilan
- Gérer sa trésorerie
- Réaliser un diagnostic financier
- Interpréter les principaux ratios
- Evaluer la santé financière de l'entreprise à la lecture de ses documents comptables

PUBLIC

Tout public / Créateurs, Repreneurs, Dirigeants

PROGRAMME

Les fondamentaux de la comptabilité générale

- Comprendre la logique comptable
- Notion d'exploitation : charges, produits
- La chaîne comptable : les journaux, les comptes, la balance, le grand livre
- Les états comptables : le compte de résultat, le bilan, l'annexe
- Enregistrer la TVA
- Contrôler et justifier ses comptes

Lire et analyser un bilan et un compte de résultat

- Lire et interpréter le bilan
- Lire et interpréter un compte de résultat
- Analyser et comprendre ses résultats
- Définir le lien entre le bilan et le compte de résultat
- Le seuil de rentabilité

Bien gérer sa trésorerie

- D'où provient la trésorerie
- Prévoir les besoins en trésorerie
- Elaborer son plan de trésorerie
- Gérer son plan de trésorerie
- Les possibilités de négociation avec son banquier

Les fondamentaux du contrôle de gestion

- Comprendre la logique financière de son entreprise
- Apprendre à calculer son prix de revient
- Savoir établir des prévisions
- Suivre les réalisations et analyser les écarts

Mise en place des tableaux de bord

- Maîtriser les bases d'Excel
- Suivre ses recettes, ses principaux ratios et l'évolution de son Chiffre d'Affaires





DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL COMMUNICATION

Fondamentaux du marketing et techniques de vente



OBJECTIFS

- Connaître les fondamentaux du marketing et l'importance de la relation client
- Transformer l'appel téléphonique en entretien
- Identifier ses points forts et ses points de vigilance en situation de négociation
- Adopter la bonne posture pour atteindre son objectif tout en préservant la qualité de la relation
- Préparer ses négociations avec efficacité
- Mener ses négociations pour aboutir à une conclusion mutuellement satisfaisante
- Mieux gérer les situations de blocage en négociation et sortir des situations tendues

PUBLIC

Créateurs, Repreneurs, Dirigeants

CONTENU

Les fondamentaux du marketing

- Marketing : Définitions et utilité (missions, démarche, outils)
- Analyse de son environnement, de la concurrence et des publics-cibles (segmentation, positionnement, stratégies produit)
- Réalisation d'un plan marketing (structure et démarche)

La relation client

- Identifier les parties prenantes de la relation commerciale
- Comprendre les enjeux de la relation client :
- Comprendre les attentes du client
- Gestion de la relation client
- Gestion des réclamations et insatisfactions
- Maintenir et valoriser le contact après l'intervention

Convaincre vos futurs clients de vous rencontrer

- Préparer sa prospection
- Techniques de communication téléphonique

Entretien de négociation

- Négocier, c'est quoi ?
- La préparation de l'entretien de négociation :
 - Les éléments en jeu en négociation
 - Basculer sur la vente

Les enjeux de la gestion de situations difficiles

- Reconnaître les types de clients difficiles, et adapter sa posture en conséquence
- Résoudre et désamorcer les situations de conflit
- Tirer des enseignements des situations de conflits

Stratégie de communication et déclinaison sur le Web



OBJECTIFS

- Connaître les fondamentaux de la communication
- Choisir une documentation adaptée en fonction de la cible visée
- Rédiger pour mieux délivrer son message
- Concevoir ses premiers outils de communication
- Appréhender les réseaux sociaux
- Connaître les règles du référencement et de l'e-réputation

PUBLIC

Créateurs, Repreneurs, Dirigeants

CONTENU

- Définir ses objectifs et son message
- Quelles documentations pour quelles cibles ?
- Les documentations Web et Digitales
- Rédiger les textes

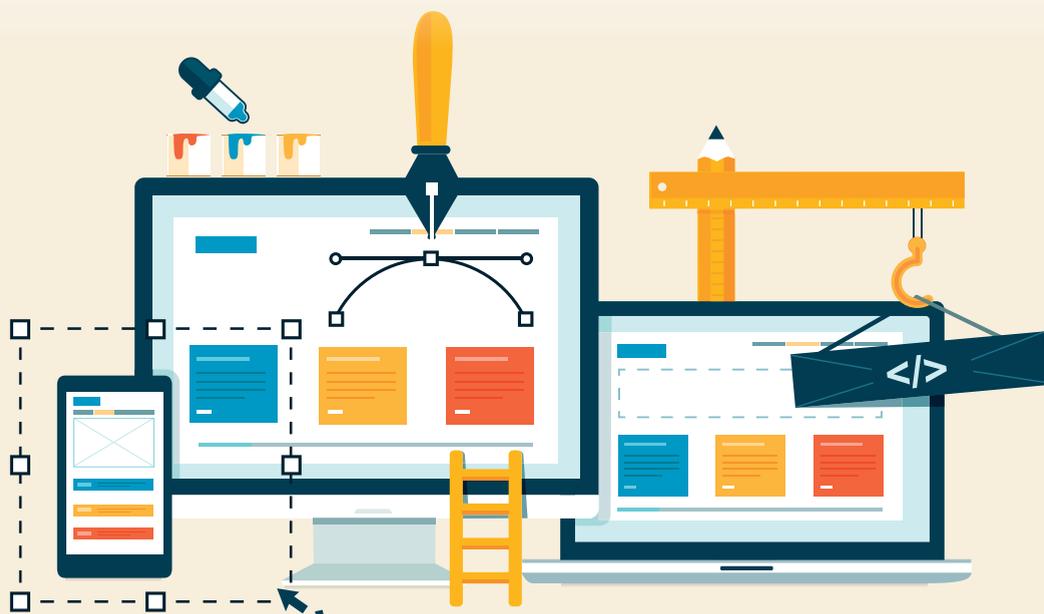
Optimiser l'impact des mots et des images en Print, Web ou Digital

Concevoir votre infolettre (Newsletter)

- Diffuser une newsletter (infolettre) électronique
- Concevoir et réaliser votre newsletter
- Enrichir la newsletter
- Diffuser la newsletter et favoriser l'ouverture
- Optimiser la délivrabilité (filtres anti-spam)
- Mesurer l'efficacité : bounced, taux d'ouverture et taux de clic

Réseaux sociaux

- Présentation-Définitions
- L'utilisateur, acteur des réseaux sociaux
- Les différents grands réseaux sociaux
- Présentation et sélection des outils
- Création et valorisation de profil
- Bonnes pratiques et utilisation contrôlée



Construire un argumentaire commercial efficace et Simulation d'entretien de vente



OBJECTIFS

- Construire un argumentaire de vente correspondant aux typologies de clientèle
- Présenter cet argumentaire
- Conduire un entretien de vente en face à face

PUBLIC

Créateurs, Repreneurs, Dirigeants

CONTENU

- Analyse des besoins
- Segmentation et ciblage de la clientèle
- Les outils de l'analyse des besoins (Pyramide de Maslow)
- Les motivations d'achats (La grille SONCAS)
- Le processus de décision
- Méthodologie et rédactions des arguments
- Les étapes d'un entretien de vente



Stratégie et outils de communication



OBJECTIFS

- Comprendre les stratégies de la communication
- Mettre en place sa charte graphique
- Réaliser les outils de communication appropriés à son projet

PUBLIC

Créateurs, Repreneurs, Dirigeants

CONTENU

- Présentation de la stratégie de communication
- Présentation de la mise en place de la charte graphique
- Présentation des outils de communication
- Présentation des outils de marketing
- Présentation des étapes de réalisation des outils

Plan d'action commercial et proposition commerciale



OBJECTIFS

- Construire et rédiger un plan d'action commercial
- Traduire le plan d'action commercial en objectif de prospection commerciale et administrer le tableau de suivi
- Comprendre le contexte de la proposition commerciale, en connaître les différents chapitres

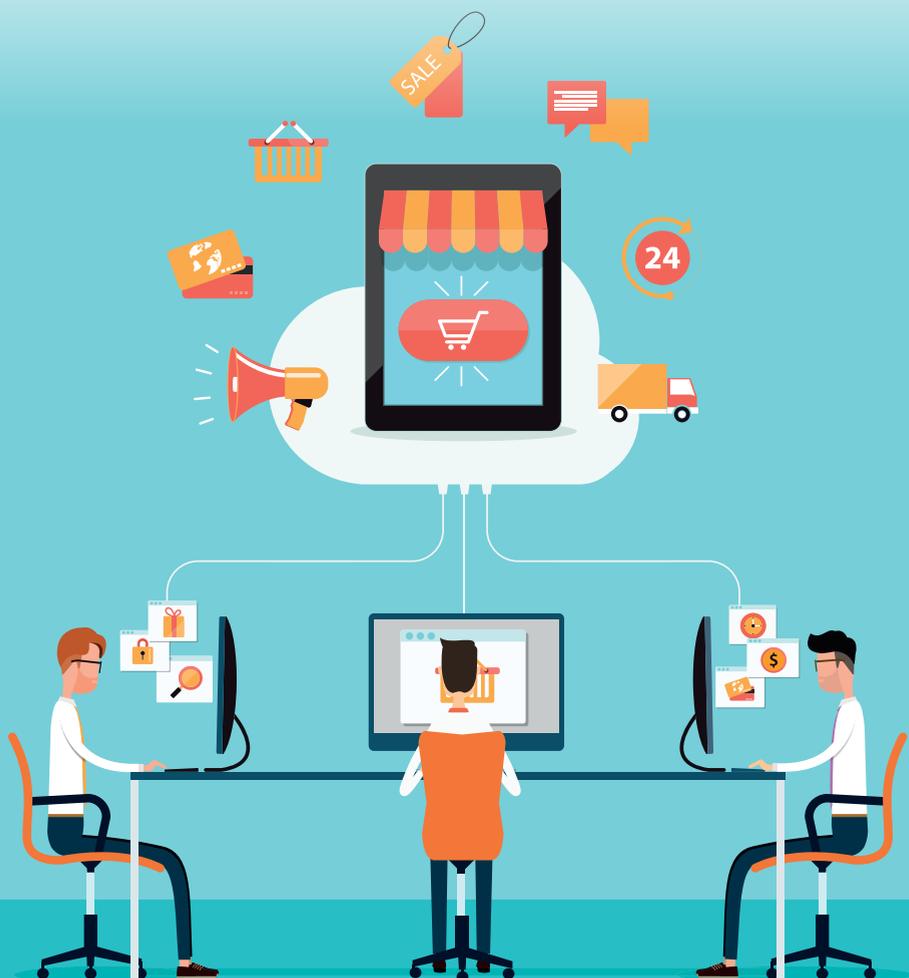
PUBLIC

Créateurs, Repreneurs, Dirigeants

CONTENU

Construire son plan d'action commercial

- Qu'est-ce qu'un plan d'action commercial ?
- Les différents chapitres du plan d'action commercial
- Le tableau de l'administration du plan commercial
- Construire son propre tableau de suivi de l'action commerciale
- Rédiger ses propositions commerciales
- Le contexte et le pourquoi des propositions commerciales
- La courbe du changement : freins et conséquences
- Les éléments indispensables de la proposition commerciale
- Petit mémo juridique





INTERNET E-COMMERCE RÉSEAUX SOCIAUX

Digitaliser son entreprise



OBJECTIFS

- Comprendre les enjeux de la transformation digitale de l'entreprise
- Acquérir une vision d'ensemble de la transformation digitale
- Acquérir le vocabulaire propre à ce domaine
- Pouvoir jeter les bases de sa propre stratégie

PUBLIC

Créateurs, Repreneurs, Dirigeants

CONTENU

Les fondamentaux et enjeux de la transformation numérique

- Qu'est-ce que le numérique ?
- Quelles conséquences pour mon entreprise et pour mes différents interlocuteurs ?
- Intégrer le numérique dans ma stratégie digitale

Simplifier mon organisation interne

- Dématérialiser mes documents administratifs
- Organiser la gestion des données relatives aux prospects, clients et fournisseurs

Les solutions Open Source

- Notions et définitions, différents types de licence
- Intérêts et risques d'adoption de solutions et outils OpenSource
- Les outils OpenSource pour le poste de travail
- Les outils pour la Gestion d'Entreprise

Effectuer mes démarches administratives en ligne

- Réaliser ses déclarations fiscales et sociales en ligne (déclarations sociales, déclarations de TVA etc.)

Externaliser mes données

- Qu'est-ce que le cloud computing ?
- Panorama du marché
- Les bonnes pratiques pour l'intégration du cloud le système d'information de son entreprise
- Les questions essentielles à se poser avant de choisir son prestataire

Sécuriser mes solutions digitales

- Introduction à la sécurité des systèmes d'information : Contexte, enjeux, chiffres-clés
- Définition et identification des principaux risques (hacking, failles de sécurité)
- Diagnostiquer son niveau de sécurité
- Les outils et moyens techniques de parade aux principales menaces simples
- Les principales réglementations : propriété intellectuelle et protection de la vie privée
- Les bonnes pratiques pour être conforme au cadre légal

Le Web et le E-Commerce, les outils pour améliorer son chiffre d'affaires



OBJECTIFS

- Comprendre les enjeux d'une présence sur le web
- Acquérir le vocabulaire propre à ce domaine
- Assurer sa présence sur le web au travers d'un site internet
- Analyser le trafic de son site

PUBLIC

Créateurs, Repreneurs, Dirigeants

CONTENU

Introduction à internet

- Vocabulaire spécifique à Internet
- Types de sites internet
- Recherches efficaces sur Internet
- Les tendances du web

Avant de créer son site

- Comprendre le vocabulaire technique
- Cahier des charges
- Contraintes légales
- Préparation des contenus
- Préparation et initiation aux outils de création de Site Internet
- Ecueils à éviter etc.

Créer un site web vitrine sur (Prestashop, WordPress, WooCommerce ou Joomla)

- Déposer un nom de domaine
- Trouver un hébergeur pour son site
- Définir l'arborescence
- Les différents types de contenus

- Compléter et enrichir le site web
- Sécuriser et manipuler le site
- Administrer le site à plusieurs

Analyser le trafic

- Installation d'un traqueur
- Analyse des mots-clés et expressions performantes
- Statistiques et indicateurs de performance
- Mettre en place des tableaux de bords décisionnels

Aspects juridiques

- Les obligations légales à respecter dans l'usage de contenus et la collecte de données

Fidéliser les clients

- Les méthodes pour fidéliser les clients

L'alternative des places de marché

- Définition des places de marchés
- Intérêts et risques à être présent sur ces plateformes

Votre Site Internet



OBJECTIFS

- Acquérir les prérequis pour établir et perfectionner sa présence sur Internet
- Savoir gérer son site Internet
- Savoir vendre en ligne et analyser ses résultats

PUBLIC

Créateurs, Repreneurs, Dirigeants

CONTENU

- Envisager la création et la publication d'un Site Internet vitrine
- Envisager la publication d'un site de Vente en ligne (Initiation à l'un des 3 principaux outils de E-Commerce CMS : Prestashop, WordPress WooCommerce, Outils Joomla)
- Les différents types de contenus
- Actualiser et animer son site Internet



Utiliser les réseaux sociaux



OBJECTIFS

- Comprendre les enjeux des réseaux sociaux dans la communication et la veille d'une entreprise
- Créer une communication externe et une relation client à travers les réseaux sociaux
- Manager vos actions sur les réseaux sociaux
- Définir une stratégie de présence en ligne sur les principaux réseaux.

PUBLIC

Créateurs, Repreneurs, Dirigeants

CONTENU

- Présentation-Définitions
- L'utilisateur, acteur des réseaux sociaux
- Les différents grands réseaux sociaux
- Présentation et sélection des outils
- Création et valorisation de profil
- Bonnes pratiques et utilisation contrôlée



JURIDIQUE RESSOURCES HUMAINES MANAGEMENT

Les formes juridiques, régimes fiscaux et statuts sociaux



OBJECTIFS

- Connaître les principales formes juridiques
- Connaître les obligations sociales et fiscales de l'entreprise
- Être en capacité d'opter pour le statut le plus adapté à sa situation et à son projet.

PUBLIC

Créateurs, Repreneurs

CONTENU

- Panorama des différentes structures juridiques (SARL, SARL Unipersonnelle, EI, EURL, SAS, SASU, SCOP, Association,...)
- Les modalités de fonctionnement des différentes structures
- Les critères de choix au regard de son projet et de sa situation personnelle
- Les différents régimes fiscaux et statuts sociaux des dirigeants (cotisation et couverture sociale).

Préparation administrative à la création d'entreprise



OBJECTIFS

- Connaître les formalités et démarches administratives
- Assurer un bon démarrage administratif et financier à son entreprise

PUBLIC

Créateurs, Repreneurs

CONTENU

- Rapide panorama des différentes structures juridiques (SARL, SARL Unipersonnelle, EI, EURL, SAS, SASU, ...) et leurs incidences sur les régimes fiscaux et statuts sociaux des dirigeants (cotisation et couverture sociale).
- Modalités administratives et formalités de création de l'entreprise selon le statut juridique : préparation du dossier pour le CFE, chronologie des démarches à réaliser pour l'immatriculation ;
- Les tableaux financiers prévisionnels de l'activité du financement initial au suivi de trésorerie ;
- Conseils pour une organisation administrative efficace.



Recrutement, Intégration, Droit du travail



OBJECTIFS

- Connaître les spécificités des différents contrats et leurs conséquences
- Comprendre les enjeux du recrutement
- Mener à bien le processus de recrutement
- Maîtriser et appliquer le cadre légal qui s'applique en matière de recrutement
- Réussir l'intégration de nouvelles recrues au sein de l'entreprise en utilisant les fondamentaux du management
- Se préparer à l'entretien professionnel

PUBLIC

Tout public / Créateurs, Repreneurs, Dirigeants

CONTENU

Fondamentaux et base du droit du travail

- Obligations de l'employeur
- Obligations du salarié
- Connaître les formes de contrats possibles et les distinguer des contrats voisins
- Acquérir une méthodologie de recherche pour donner des réponses justes et fiables
- Actualités – Jurisprudence
- Obligations légales
- Utilité de certains outils (le règlement intérieur)

Procéder à son 1^{er} recrutement

- Définition du besoin
- Les aspects financiers du recrutement

Offre et sélection des candidatures

- L'offre d'emploi
- Sélection des candidatures

Entretien et Intégration

- Conduite de l'entretien
- Choix du meilleur candidat
- Intégration dans l'entreprise
- Préparer l'entretien professionnel
- Conduire l'entretien professionnel, les étapes clés à respecter

Manager l'activité professionnelle des salariés en intégrant le droit du travail

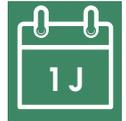
- Rédiger le contrat à durée indéterminée en évitant les erreurs
- Rédiger et gérer les contrats à temps partiel depuis la Loi de Sécurisation de l'Emploi
- Modifier le contrat de travail : souplesse et contraintes des avenants
- Conclure et gérer le CDD et le contrat d'intérim en toute sécurité juridique
- Fixer et évaluer les objectifs dans le respect du contrat de travail
- Veiller au respect des responsabilités d'employeur en matière de santé au travail
- Manager sans harceler ni discriminer
- Exercer le pouvoir disciplinaire et sanctionner les comportements fautifs

Gérer les ruptures du contrat de travail

Conduire les entretiens professionnels

- Cadre légal et enjeux

Gestion du temps & de projet



OBJECTIFS

- Clarifier ses objectifs (court terme, moyen terme, long terme)
- Identifier et décomposer l'ensemble des étapes de son projet
- Gérer ses priorités
- Planifier les étapes de son projet
- Maitriser les interruptions, optimiser son temps de travail et se discipliner

PUBLIC

Tout public / Créateurs, Repreneurs, Dirigeants

CONTENU

- Présentation de la notion du temps et de sa construction
- Auto évaluation du rapport au temps de chaque participant
- Présentation des lois du temps
- Construction des objectifs
- Planification d'un projet
- Les trucs et astuces pour maitriser son temps et son projet





PARCOURS CERTIFIANT

Certification professionnelle Entrepreneur de la TPE

Formation continue - code de la formation (CPF) : 1613160
Niveau III, homologué au RNCP



Jusqu'à 40 heures d'accompagnement individuel
144 heures de formation collective
300 heures de test d'activité

OBJECTIFS

A l'issue de la formation, vous serez en capacité de maîtriser les compétences relatives aux 5 axes de la certification « Entrepreneur de la TPE » :

- Axe 1. Traduire l'information en vue de l'élaboration du projet ;
- Axe 2. Élaborer et piloter la stratégie opérationnelle ;
- Axe 3. Contrôler la viabilité économique et financière de l'activité ;
- Axe 4. Maîtriser l'action commerciale ;
- Axe 5. Conduire un projet écoresponsable.

Vous suivrez un parcours de formation alternant apport théorique et mise en pratique en acquérant les méthodes et les logiques d'action nécessaires à la maîtrise et au développement d'un projet entrepreneurial.

PUBLIC

Tout public / Créateurs, Repreneurs, Dirigeants

CONTENU

Formations collectives :

- Être entrepreneur - 8 h
- Votre structure de prix - 8 h
- Les fondamentaux de la comptabilité générale - 16 h
- Contrôler la viabilité économique et financière de l'activité - 32 h
- Analyse des besoins/argumentaires ; simulation d'entretien - 16 h
- Stratégie et outils de communication - 8 h
- Les réseaux sociaux - 8 h
- Plan d'action commerciale et proposition commerciale - 8 h
- Juridique les fondamentaux - 8 h
- Quelle structure juridique pour mon entreprise - 8 h
- Préparation administrative à la création d'entreprise - 8 h
- Gestion du temps et de projet - 8 h
- Initiation au développement durable et réseau local - 8 h

Accompagnement individuel jusqu'à 40 h :

En face-à-face pédagogique. Ces rendez-vous ont pour but de mettre en pratique les enseignements théoriques acquis en formation et à faire preuve de réflexion et d'initiative concernant le développement du projet entrepreneurial

Pratique terrain 300 h :

Hébergé juridiquement pendant votre formation, vous pouvez développer concrètement votre expérience terrain tout au long de votre parcours certifiant.

Notes personnelles

A vertical red line is positioned on the left side of the page. From this line, horizontal dotted lines extend across the page, creating a series of rows for writing notes. There are 18 such rows in total.

Avant de vous inscrire

Vous hésitez entre plusieurs formations ?

Vous souhaitez élaborer un cycle de formations sur mesure ?

Vous voulez connaître les démarches à accomplir pour constituer votre dossier ?

Est-il encore temps de s'inscrire ?

**Notre équipe répond à l'ensemble des questions
que vous pouvez vous poser au 01 30 91 32 32**

NOS LIEUX D'ACCUEIL EN YVELINES



NOS PARTENAIRES

Nous travaillons en lien avec différents partenaires institutionnels, ainsi qu'avec les acteurs du développement économique local et régional :



LABEL QUALITÉ



BGE Yvelines adhère au premier réseau national d'appui à la création d'entreprise. BGE Réseau est certifié ISO 9001 par Bureau Veritas depuis 2007 et garantit ainsi le bon pilotage et la transparence du label qualité des BGE. BGE Yvelines a confirmé sa labellisation lors du dernier audit externe. BGE Yvelines est également détentrice du label qualité de l'Union des Couveuses d'Entreprises.



BGE Yvelines - 6 avenue de la Mauldre - ZA de la Couronne des Prés - 78680 Épône
 Tél. : 01 30 91 32 32 - Fax : 01 30 91 02 12 - accueil@bge78.fr - www.bge78.fr