

CRÉATION ET REPRISE D'ENTREPRISE



DU 12 MAI AU
24 JUIN 2022



■ ■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

RÉGION
BOURGOGNE
FRANCHE
COMTE

La certification qualité a été délivrée au
titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION

ORGANISATION

Depuis 50 ans, le Groupe CCI Formation de la Nièvre propose son expertise sur la formation des adultes, notamment par son expertise, ses compétences d'ingénierie et d'innovation pédagogiques reconnues.

Nous employons des méthodes et des moyens pédagogiques actifs : simulations d'entretiens de vente, utilisation des outils vidéo, téléphonique, micro-informatique, internet.

Nos intervenants sont tous spécialisés dans leur domaine professionnel.

Notre structure demeure le partenaire de proximité afin de vous accompagner dans votre projet professionnel.

La formation peut accepter les personnes en situation de handicap sous réserve. Merci de nous contacter par courriel : handicap@campus-numérique-nevers.com

Le taux de satisfaction de nos apprenants est de plus 86 % (données 2020) sur l'ensemble de ses formations longues diplômantes.



CONTACT

ACTIVITÉ FORMATION PROFESSIONNELLE

Marina LEUZY

Assistante Cycles Qualifiants
03 86 60 55 63
m.leuzy@nievre.cci.fr

Corinne PREAULT

Responsable Formation Professionnelle
03 86 60 55 64
c.preault@nievre.cci.fr



Groupe CCI Formation
74, rue Faidherbe
58000 NEVERS

formation@nievre.cci.fr
Tél : 03 86 60 55 55



@CCIFNievre



CCI Formation Nièvre



Groupe CCI Formation

Taux de
satisfaction
Apprenant
88%

Scannez-moi



CONTEXTE

Créer ou reprendre une entreprise, c'est un projet d'abord humain, personnel, mais aussi économique et financier.

De l'idée à la concrétisation, les différentes étapes de la création sont nombreuses, complexes.

Ce programme de formation/accompagnement a été conçu pour apporter le maximum d'efficacité à votre démarche, sécuriser votre projet et lui donner les meilleurs atouts.

OBJECTIFS

Structurer et valider un projet de création ou de reprise d'entreprise dans toutes ses composantes de gestion et de négociation avec les partenaires financiers ou investisseurs.

COMPÉTENCES

- Comprendre et valider toutes les phases de la création d'une entreprise
- Elaborer concrètement le dossier dans son contenu et dans sa forme
- Approfondir la gestion d'un projet en partant d'une idée concrète, en valider les étapes, vérifier sa faisabilité économique et commerciale
- Se former ou compléter sa formation à la gestion globale d'une entreprise.

ORGANISATION

Durée de la formation : 208 heures

180 heures d'apports théoriques, méthodologiques et de travaux pratiques en groupe.

28 heures de démarches terrain, d'accompagnement individuel du

créateur / repreneur sur son projet par les techniciens de la C.C.I. de la Nièvre et d'interventions de professionnels et d'experts.

Accompagnement post-formation par la C.C.I de la Nièvre, permettant d'assurer un suivi dans le temps du projet, d'améliorer la pérennité de l'entreprise et d'en favoriser le développement.

VALIDATION

Présentation du projet devant un jury d'experts (banquier, expert comptable).

ADMISSIONS

PUBLICS CONCERNÉS

Salariés, demandeurs d'emploi (possibilité de rémunération suivant la législation en vigueur), porteurs d'un réel projet de création ou de reprise d'entreprise.

Formation accessible aux personnes avec handicap sous certaines conditions, plus d'infos sur www.nievre.cci.fr/se-former

COÛT DE LA FORMATION



Formation entièrement prise en charge par la région Bourgogne-Franche-Comté et le Fonds Social Européen dans le cadre d'un demandeur d'emploi, sous réserve de validation d'un conseiller-prescripteur (Pôle Emploi, Cap Emploi, Mission Locale...).

PRÉREQUIS

- Examen du dossier :
Fiche de candidature
Curriculum vitae permettant de situer le parcours professionnel et personnel
Lettre de motivation avec une présentation succincte du projet
 - Avoir satisfait aux étapes de sélection :
Entretien personnalisé destiné à vérifier la cohérence du projet et son état d'avancement.
- Contact : 03 86 60 61 62

PROGRAMME

LA DÉMARCHE MARKETING DU PROJET

35H

Connaître son environnement et le marché, mener son étude
Les paramètres de la concurrence directe ou indirecte
Les facteurs-clés de succès du projet
Définir son offre et ses différentes composantes
Faire des choix entre les différentes techniques de communication
Se définir un plan d'action commerciale et un budget
Les éléments marketing à surveiller au lancement

L'APPROCHE GESTION COMPTABLE, FINANCIÈRE ET FISCALE DU PROJET

49H

Les bases de la comptabilité et son fonctionnement
Le compte de résultat, le bilan

Le fond de roulement et le besoin en fond de roulement
Le seuil de rentabilité
Les tableaux de bord
Monter un dossier financier pour une présentation bancaire
Régimes sociaux et fiscaux - La problématique fiscale de chaque stagiaire

LES BASES JURIDIQUES

14H

COMPÉTENCES TRANSVERSALES

56H

Savoirs-être professionnels
Accueil, Gestion de projet
Bureautique et TIC
Sensibilisation au développement durable
Sensibilisation à l'égalité professionnelle

ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUALISÉ ET JURY FINAL

26H

DÉMARCHES TERRAIN

28H