

# FORMATION

## Définir et lancer son projet d'entreprise

Durée : 3 jour / 21 heures

100% visio formation ou présentielle : 21 H 00

### FICHE PROGRAMME FORMATION

#### **PUBLIC :**

- Créateurs, repreneurs dans les métiers du diagnostic immobilier, du bâtiment, des bureaux d'études

#### **OBJECTIFS :**

- Maîtriser les étapes de la création d'entreprise
- Connaître les règles pour réaliser son étude de marché
- Choisir le bon statut d'entreprise
- Définir sa stratégie
- Adopter une bonne posture commerciale
- Défendre son projet auprès des banquiers

#### **PREREQUIS :**

- Aucun prérequis.

#### **PEDAGOGIE & EVALUATION :**

- Méthodes et outils adaptés à la modalité pédagogique : exposés dynamiques, échanges de pratiques, quiz, exercices, activités interactives, études de cas, ...
- Un QUIZ de validation des acquis de connaissances en ligne est réalisé en fin de formation

#### **ANIMATEUR :**

Équipe Technique et/ou partenaires référencés.

(Liste des formateurs avec titres et qualités fournie sur demande)

#### **INDICATEURS DE RESULTATS :**

- Retrouvez les taux de réussite et de satisfaction de nos formations sur [www.upnpro.fr](http://www.upnpro.fr)

#### **INFORMATIONS PRATIQUES :**

- Pour connaître les délais d'accès, tarifs, accessibilité, contact, CGV, rendez-vous sur [www.upnpro.fr](http://www.upnpro.fr)

#### **PROGRAMME :**

##### **MODULE 1 : ETUDE DE MARCHÉ**

- Offre de prestations (arbre à prestation)
- Connaître son environnement (zone de chalandise, concurrence, clients...)
- Comment utiliser les outils de recherches, base de données

##### **MODULE 2 : BUSINESS PLAN**

- Qu'est-ce qu'un BFR ?
- Le plan de financement de démarrage sur 3 ans
- Le compte de résultat sur 3 ans
- Le plan de trésorerie et sa saisonnalité

##### **MODULE 3 : JURIDIQUE, FISCAL ET SOCIAL**

- Le panorama des statuts d'entreprises
- L'impact de la fiscalité d'entreprise (IR, IS)
- Les enjeux des taxes sociales (cotisation, mécanisme RSI)

##### **MODULE 4 : STRATEGIE COMMERCIALE**

- Définir ses objectifs et son mix-marketing (4P)
- Cibler ses clients et ses prescripteurs
- Préparer ses outils de prospection
- Posture commerciale des entrepreneurs

##### **MODULE 5 : RELATION BANQUE/ENTREPRISE**

- Présenter et défendre son projet devant un banquier
- Le panorama des offres bancaires
- Les garanties nécessaires

**MISE EN ACTION :** Jeu de rôle avec simulation d'entretien bancaire

##### **MODULE 6 : PLAN D'ACTION DE DEMARRAGE**

- Les différentes étapes du plan d'action
- Fixer des objectifs et des dates d'action