



**NIVEAU :**  
**INITIATION**



**10 JOURS | 70 H**



## PUBLIC

Toute personne souhaitant créer son entreprise.

## MÉTIERS

Adjoint(e) de Direction PME  
Design Manager  
Secrétaire Bureautique et comptable  
Chef de projet de Création  
Ingénieur entrepreneur



Formation éligible



# Création d'entreprise

Prix<sup>TTC</sup>  
**3000**



## OBJECTIFS

Modalités d'accès : après un premier entretien téléphonique permettant de déterminer les attentes et le niveau d'entrée. Démarrage de la formation au minimum 7 jours après accord des parties et selon les délais imposés par votre organisme de financement.

**Etre capable développer son projet d'entreprise et de le mettre en place.**

## PRÉREQUIS

Aucun pré-requis nécessaires.

## PÉDAGOGIE

Le formateur, graphiste confirmé alterne entre méthodes démonstrative, interrogative et active (via des travaux pratiques et/ ou des mises en situation).

Validation régulière des acquis avec des études de cas, des quizz, le passage de la certification tosa.

### REMIS AU STAGIAIRE

Support de cours PDF  
Ressources en ligne Fichiers d'exercices

### MOYENS MATÉRIELS

Logiciel visio-conférence -  
Tableau blanc virtuel - Ecran partagé - Google Drive  
Ordinateur Fournis

## INITIATION 35H Formation Présentiel

## CONTENU

### 1eme jour : 7h

- Identifier le groupe comme une ressource et travailler sa communication avec la fenêtre de Johari
- Apprendre à développer mes échanges avec mon groupe

### 2eme jour : 7h

- Prendre conscience de la notion d'empathie pour mieux communiquer
- S'approprier les bases de l'écoute active : reformulation

### 3eme jour : 7h

- Initier les bases de la communication non verbale
- Apprendre à concevoir son elevator pitch

### 4eme jour : 7h

- Connaître les fondamentaux et les erreurs à ne pas commettre
- Structurer son elevator pitch

### 5eme jour : 7h

- Apprendre à appliquer le pitch en situation
- Mise en situation filmée
- Retour du groupe • S'approprier les bases de l'étude de marché

### 6eme jour : 7h

- Maîtriser les fondamentaux de l'étude de marché
- Savoir l'appliquer à son projet

### 7eme jour : 7h

- Initier sa stratégie grâce à la matrice SWOT et aux 4P
- Travailler les principaux leviers de ma stratégie
- Echange entre les membres du groupe

### 8eme jour : 7h

- Echange entre les membres du groupe
- Identifier les principaux leviers
- Travailler de manière individuelle son business model
- Travailler sa stratégie en groupe
- Mise en situation

### 9eme jour : 7h

- Apprendre à structurer son activité commerciale et développer mon argumentaire grâce la méthode CAB
- Structurer sa démarche
- Réaliser son argumentaire commercial

### 10eme jour : 7h

- Préparation individualisée de son projet en mode pitch devant un banquier ou un business angel
- Présentation filmée
- Question du groupe et débriefing

## FINANCEMENT

OPCO



CPF

Pole emploi

Formations accessibles aux PSH.

Contactez le référent handicap de BELFORMATION  
Monsieur Sebbah : [Jeremy.sebbah@belformation.fr](mailto:Jeremy.sebbah@belformation.fr) | 06.75.78.12.59

## VALIDATION

- Attestation de formation

CONTACT

### BELFORMATION

Lieu de formation : 46 rue du Faubourg Saint Martin, 75010 Paris | Tel : 01 77 37 80 24  
APE 8559A | SIRET 811 531 888 00022 | Fax : 09 72 25 10 08  
Jeremy Sebbah Responsable administratif | Raphael Assouline responsable Pédagogie  
<https://www.belformation.fr/> | [contact@belformation.fr](mailto:contact@belformation.fr)



BELFORMATION

30/08/21