



FORMATION PERENISER SON ACTIVITE.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES : Être capable de s'assurer de la pérennisation de son activité et continuer à la développer.

CONTENU DE LA FORMATION : Le bilan financier. Calcul de coût réel. Le développement commercial.

MODALITES PEDAGOGIQUES POSSIBLES :

En présentiel, en centre de formation ou en entreprise, en groupe ou individuel.

En classe virtuelle (à distance en Visio conférence), en groupe ou individuel.

En distanciel : Module interactif à réaliser seul en entreprise ou chez soi (assistance téléphonique si besoin)

En multi-modal V1 : En vision conférence avec le formateur puis regroupement en présentiel.

En multi-modal V2 : Module interactif à réaliser seul en entreprise ou chez soi (assistance téléphonique si besoin) puis regroupement en présentiel.

Durée en heures : 14 heures

CONDITIONS D'INSCRIPTION : Pour toutes modalités, maîtriser la langue française. Vouloir créer ou reprendre une entreprise.

En classe virtuelle : disposer d'un PC ou tablette et d'une liaison internet.

En multi-modal : disposer d'un PC ou tablette et d'une liaison internet.

RESULTAT ATTENDU : Savoir pérenniser sa structure et pouvoir la développer. Remise d'une attestation de fin de formation

FINANCEMENT POSSIBLE : CPF, fond d'entreprise, OPCA, fond individuel, AIF.

PROGRAMME - ACTION DE FORMATION : aller vers
formation en présentiel
formation classe virtuelle

FORMACODE : 32047

Répertoire spécifique

RNCP

Correspondances à faire parvenir au 10 rue des Papèteries 63300 THIERS

FORMATIONS ET CONSEILS. MME MOUNIER BRIGITTE.

SIRET N° 85208572900014. APE 8559A N° D'AGREMENT 84630510763.

Entreprise exonérée de TVA article 261-4-4 du CGI





**PROGRAMME DE FORMATION PERENNISER SON ACTIVITE : DE L'IDEE A LA CREATION.
PROGRAMME EN PRESENTIEL**

	DOMAINES DE COMPETENCES	POINTS ABORDES
DC1	Le bilan financier	
		Savoir analyser son bilan financier
		Savoir depuis son bilan financier calculer un coût réel
		Savoir analyser son tableau de bord
DC2	Le développement commercial	
		Concurrents ou partenaires ?
		Les canaux de communication commerciale
		Le bouche à oreilles
		Les différentes veilles

METHODE PEDAGOGIQUE : Méthode interrogative et explicative reposant sur de nombreux exercices.

METHODE D'EVALUATION : Evaluation des acquis tout au long de la formation

DATE ET SESSIONS DES FORMATION :

A la demande, nous contacter.

Sur sessions programmées, lien Carif oref.

Correspondances à faire parvenir au 10 rue des Papèteries 63300 THIERS

FORMATIONS ET CONSEILS. MME MOUNIER BRIGITTE.

SIRET N° 85208572900014. APE 8559A N° D'AGREMENT 84630510763.

Entreprise exonérée de TVA article 261-4-4 du CGI





**PROGRAMME DE FORMATION DEMARRER SON ACTIVITE : DE L'IDEE A LA CREATION.
PROGRAMME EN CLASSE VIRTUELLE**

	DOMAINES DE COMPETENCES	POINTS ABORDES
DC1	Le bilan financier	
		Savoir analyser son bilan financier
		Savoir depuis son bilan financier calculer un coût réel
		Savoir analyser son tableau de bord
DC2	Le développement commercial	
		Concurrents ou partenaires ?
		Les canaux de communications commerciale
		Le bouche à oreilles.
		Les différentes veilles

METHODE PEDAGOGIQUE : Chaque participant se connecte en ligne. Le formateur s'assure que chaque participant a des connaissances de base. Méthode interrogative et explicative reposant sur de nombreux exercices et échanges.

METHODE D'EVALUATION : Evaluation des acquis tout au long de la formation

DATE ET SESSIONS DES FORMATION :

A la demande, nous contacter.

Correspondances à faire parvenir au 10 rue des Papèteries 63300 THIERS

FORMATIONS ET CONSEILS. MME MOUNIER BRIGITTE.

SIRET N° 85208572900014. APE 8559A N° D'AGREMENT 84630510763.

Entreprise exonérée de TVA article 261-4-4 du CGI

