

# Structure de la Formation

## Page de connexion

- Login avec mot de passe

## Page d'accueil de la formation

- "Bienvenue dans la formation" + vidéo d'introduction

## Module 1 : Mettre ses compétences au service de son projet

1. À quoi vous attendre dans ce premier module
2. Comment lancer son projet d'entreprise sans se louper
3. Présentation des compétences requises pour être un chef d'entreprise
4. Comprendre l'importance des compétences entrepreneuriales
5. Analyse des compétences clés pour gérer une entreprise (*leçon actuelle*)
6. Synthèse
7. SMART Goals
8. **Fiches Complémentaires** (page avec 6 PDF téléchargeables en grille 3x2)

## Module 2 : Connaître son marché pour mieux vendre

1. Analyse du Marché
2. Analyse de la clientèle et de la concurrence
3. Mise en place de stratégies basées sur la connaissance du marché
4. Utilisation des documents commerciaux pour mieux vendre
5. Customer Journey Mapping
6. **Fiches Complémentaires** (page avec 6 PDF téléchargeables en grille 3x2)

## Module 3 : Définir les besoins et la rentabilité du projet

1. Définir les besoins et la rentabilité du projet
2. Comprendre et structurer son projet avec le Business Model Canva
3. Élaboration d'un compte de résultat
4. Création d'un plan de financement
5. Présentation des outils de financement en partenariat avec un banquier
6. Plan financier & Lean Canvas
7. **Fiches Complémentaires** (page avec 6 PDF téléchargeables en grille 3x2)

## Module 4 : Choisir une structure juridique appropriée

1. Introduction aux structures juridiques
2. Présentation des différentes formes juridiques
3. Comparaison des avantages et limites des structures juridiques
4. Sélection de la structure juridique adaptée au projet
5. **Fiches Complémentaires** (page avec 6 PDF téléchargeables en grille 3x2)

## Module 5 : Comprendre les différents régimes fiscaux

1. Les régimes fiscaux des entreprises
2. Présentation des divers régimes fiscaux

3. Comparaison des avantages et limites des régimes fiscaux
4. Sélection du régime fiscal approprié à l'entreprise

### **Module 6 : Connaître les principales aides à la création d'entreprise**

1. Introduction aux aides à la création d'entreprise
2. Identification des aides à la création nationales, régionales, territoriales
3. Application des aides en fonction du statut personnel
4. Maximisation des avantages des principales aides
5. **Fiches Complémentaires** (page avec 6 PDF téléchargeables en grille 3x2)

### **Module 7 : Où s'adresser pour déclarer son entreprise**

1. Centre de Formalités des Entreprises (CFE)
2. Présentation du centre de formalités des entreprises
3. Explication des modalités de fonctionnement administratif
4. Connaissances des conséquences administratives de l'immatriculation

### **Module 8 : Atouts de la reprise d'entreprise**

1. Moins de risques que la création
2. Spécificités de la reprise d'entreprise
3. Outils disponibles pour trouver une entreprise à reprendre
4. Évaluation des avantages de la reprise par rapport à la création

### **Module 9 : Obtenir les premières informations sur les structures juridiques**

1. Comprendre les statuts juridiques
2. Compréhension des mécanismes financiers de base
3. Mise en place d'une organisation administrative et comptable efficace
4. Connaissance du calendrier des déclarations et des télédéclarations

### **Module 10 : Trouver ses clients en étudiant son marché**

1. Identifier votre marché cible
2. Étude approfondie du marché cible
3. Stratégies pour se démarquer des concurrents
4. Création d'une identité commerciale distinctive
5. Comprendre les attentes clients avec le Value Proposition Canvas

### **Module 11 : Valoriser son offre et choisir son circuit de distribution**

1. Comprendre la Valeur de son Offre
2. Prospection et valorisation de l'offre commerciale
3. Création d'outils de communication adaptés à l'entreprise
4. Détermination du juste prix et du coût de revient

### **Module 12 : Cibler les actions commerciales adaptées à ses clients**

1. Comprendre ses Clients
2. Identification des meilleures actions commerciales adaptées
3. Création de stratégies pour fidéliser la clientèle
4. Élaboration d'un plan d'actions commerciales personnalisées

5. Avant de vous lancer : erreurs classiques à éviter

### **Module 13 : Études de cas**

1. **Études de Cas** (page avec PDF téléchargeables en grille visuelle)