

# FJ Cava Consulting

for Business Success

## **Transforming Lives Through Entrepreneurship**

### Brève description du cours

Ce cours intensif de 5 jours de classe permet aux élèves de créer des plans d'affaires pratiques efficaces pour la création de petites entreprises et l'autosuffisance économique. Il aborde tous les aspects du démarrage et la croissance d'une petite entreprise dont le marketing, gestion, finance et opérations. Cette classe offre aussi des outils concrets permettant de démarrer un plan d'affaires. Il permet aux personnes ayant une forte ensembles de compétences pratiques (i.e. des compétences en TIC) afin de les traduire dans les petites entreprises et de commencer une vie de liberté économique.

Jour 1	
	<b>Registration</b>
	<b>Bienvenue</b>
	<b>Session 1: Votre vision d'entreprise</b> <i>FJ Cava, MBA Entrepreneurship</i>  Dans cette introduction nous allons couvrir: comment les entrepreneurs peuvent définir leur vision de l'entreprise, de décrire leurs produits ou services et prendre des mesures préliminaires à l'identification de leur marché cible.
	<b>Session 2: Frais et Seuil de Rentabilité</b> <i>FJ Cava, MBA Entrepreneurship</i>  Dans cette session, les entrepreneurs apprendront à identifier les coûts de démarrage et le fonctionnement de leur propre entreprise. Ils apprendront comment les dépenses d'entreprise différents sont classés, de comprendre ce que le seuil de rentabilité est, et devenir habile à calculer le seuil de rentabilité.
	<b>Session 3: Objectifs personnels &amp; les énoncés de mission</b> <i>FJ Cava, MBA Entrepreneurship</i>  Dans cette session, les entrepreneurs pourront explorer leurs objectifs d'affaires, identifier les défis qui peuvent obtenir de la manière, ainsi que d'apprendre des stratégies pour la réussite personnelle et professionnelle. Ils apprendront également comment recevoir le soutien de collègues entrepreneurs.
<b>Jour 2</b>	
	<b>Session 4: Recherche du marché</b> <i>FJ Cava, MBA Entrepreneurship</i>  Dans cette session, les entrepreneurs pourront comprendre pourquoi l'étude de marché est important pour leur entreprise ainsi que d'apprendre sur les différentes primaires et secondaires des méthodes de recherche de marché.

	<p><b>Session 5: L'autonomie financière</b>  <i>FJ Cava, MBA Entrepreneurship</i></p> <p>Dans cette session, les entrepreneurs seront présentés aux concepts financiers de base, de déterminer où l'argent provient et où il va, d'établir des exigences liées aux revenus personnels auto-emploi et d'apprendre sur le crédit personnel.</p>
	<p><b>Session 6: Compétitive Analyses</b>  <i>FJ Cava, MBA Entrepreneurship</i></p> <p>Dans cette session, les entrepreneurs d'identifier leurs concurrents et ce qu'ils peuvent apprendre d'eux. Ils apprendront également comment mener une analyse concurrentielle, ainsi que de déterminer leur position sur le marché et la place unique sur le marché. Enfin, ils examineront comment la concurrence affecte les prix.</p>
<b>Jour 3</b>	
	<p><b>Session 7: Planification Opérations</b>  <i>FJ Cava, MBA Entrepreneurship</i></p> <p>Dans cette session, les entrepreneurs pourront se renseigner sur les exigences de fonctionnement d'une petite entreprise, y compris la production, les installations, les assurances, les formes juridiques et plus. Ils seront également planifier les opérations de leur petite entreprise.</p>
	<p><b>Session 8: Temps et Gestion du stress</b>  <i>FJ Cava, MBA Entrepreneurship</i></p> <p>Dans cette session, les entrepreneurs pourront développer des compétences en gestion du temps et de devenir habile à des techniques de gestion du stress afin de réduire les niveaux de stress.</p>

	<p><b>Session 9: Perte &amp; Profil</b>  <i>FJ Cava, MBA Entrepreneurship</i></p> <p>Dans cette session, les entrepreneurs pourront se renseigner sur trois principaux états financiers: le flux Bénéfice / Perte de trésorerie et du bilan. Ils apprendront également comment manipuler simples outils Microsoft Excel afin de calculer et de lire ces états financiers.</p>
<b>Jour 4</b>	
	<p><b>Session 10: Marketing</b>  <i>FJ Cava, MBA Entrepreneurship</i></p> <p>Dans cette session, les entrepreneurs pourront définir les éléments d'un plan de marketing, envisager la meilleure façon d'emballer et distribuer leurs produits et / ou services, ainsi que de découvrir la façon de commercialiser et de promouvoir leur activité sur un budget serré.</p>
	<p><b>Session 11: Les prévisions de ventes</b>  <i>FJ Cava, MBA Entrepreneurship</i></p> <p>Dans cette session, les entrepreneurs pourront apprendre les rudiments de la création d'une prévision des ventes, les cinq étapes de base de la vente, apprendre et pratiquer la vente relation, le gain effectif des conseils de vente et d'apprendre comment faire face à un rejet.</p>
	<p><b>Session 12: Flux de trésorerie</b>  <i>FJ Cava, MBA Entrepreneurship</i></p> <p>Dans cette session, les entrepreneurs pourront comprendre l'importance de la gestion des flux de trésorerie, de découvrir la différence entre le bénéfice et les flux de trésorerie positifs et d'apprendre comment les flux de trésorerie concerne les autres états financiers.</p>
<b>Jour 5</b>	
	<p><b>Session 13: Tenue des dossiers</b>  <i>FJ Cava, MBA Entrepreneurship</i></p> <p>Dans cette session, les entrepreneurs pourront identifier les documents dont ils ont besoin pour créer ou rassembler pendant le cours normal des affaires, de découvrir la différence entre la trésorerie et la comptabilité d'exercice et d'apprendre à mettre en place un système de classement pour leur paperasse.</p>

	<p><b>Session 14: perte &amp; Profil continue</b>  <i>FJ Cava, MBA Entrepreneurship</i></p> <p>Dans cette session, les entrepreneurs pourront revoir la déclaration de résultat, de découvrir comment l'analyser et voir comment il s'adapte avec les autres déclarations. Le bilan sera également continué.</p>
	<p><b>Session 15: Il mise ENSEMBLE</b>  <i>FJ Cava, MBA Entrepreneurship</i></p> <p>Dans cette session, les entrepreneurs apprennent à assembler leurs propres plans d'affaires et de découvrir l'importance de l'utilisation et la révision de ces business plan pour gérer leurs entreprises.</p>