

Formation Crédit d'entreprise : Initiation

■ Durée :	5 jours (35 heures)
■ Tarifs inter-entreprise :	3 275,00 € HT (standard) 2 620,00 € HT (remisé)
■ Public :	Créateurs d'entreprises, Managers
■ Pré-requis :	Aucun
■ Objectifs :	Créer son plan stratégique - Préparer son offre - Organiser l'activité
■ Modalités pédagogiques, techniques et d'encadrement :	<ul style="list-style-type: none">Formation synchrone en présentiel et distanciel.Méthodologie basée sur l'Active Learning : 75 % de pratique minimum.Un PC par participant en présentiel, possibilité de mettre à disposition en bureau à distance un PC et l'environnement adéquat.Un formateur expert.
■ Modalités d'évaluation :	<ul style="list-style-type: none">Définition des besoins et attentes des apprenants en amont de la formation.Auto-positionnement à l'entrée et la sortie de la formation.Suivi continu par les formateurs durant les ateliers pratiques.Évaluation à chaud de l'adéquation au besoin professionnel des apprenants le dernier jour de formation.
■ Sanction :	Attestation de fin de formation mentionnant le résultat des acquis
■ Référence :	AUT102861-F
■ Note de satisfaction des participants:	Pas de données disponibles
■ Contacts :	commercial@dawan.fr - 09 72 37 73 73
■ Modalités d'accès :	Possibilité de faire un devis en ligne (www.dawan.fr , moncompteformation.gouv.fr , maformation.fr , etc.) ou en appelant au standard.

Délais d'accès :	Variable selon le type de financement.
Accessibilité :	Si vous êtes en situation de handicap, nous sommes en mesure de vous accueillir, n'hésitez pas à nous contacter à referenthandicap@dawan.fr, nous étudierons ensemble vos besoins

Introduction

Structurer un projet de création d'entreprise de manière pragmatique et opérationnelle

Passer de l'idée au lancement en intégrant marché, offre, organisation et outils essentiels

Acquérir une vision globale pour décider vite, sans complexité inutile

Atelier fil rouge : construction progressive d'un dossier projet (offre, marché, organisation, outils, mini prévisionnel, plan d'action)

Clarifier son projet et valider l'opportunité

Identifier le problème réel à résoudre et la valeur apportée aux clients

Définir les cibles prioritaires et leurs attentes concrètes

Analyser l'existant : concurrents, alternatives, pratiques du marché

Identifier les hypothèses critiques à tester avant de lancer l'activité

Atelier pratique : proposition de valeur, cibles et hypothèses de validation

Construire une offre claire et vendable

Transformer une idée en offre compréhensible : périmètre, livrables, niveaux de service

Positionner son offre de manière lisible et différenciante

Définir un prix cohérent avec la valeur, les coûts et le marché

Structurer un discours simple pour présenter l'offre en quelques minutes

Atelier pratique : conception de 2 offres packagées et d'une grille de prix simple

Organisation de l'activité et outils numériques essentiels

Organiser son activité quotidienne : priorités, planification, suivi des actions

Identifier les outils numériques indispensables pour démarrer rapidement

Présentation d'outils simples en mode SaaS : gestion des contacts (CRM), facturation, suivi des ventes, gestion basique de l'activité

Choisir des solutions adaptées à un entrepreneur pressé (simplicité, coût, évolutivité)

Atelier pratique : sélection d'un socle d'outils numériques et organisation cible

Cadre juridique, fiscal et administratif

Comprendre les grandes formes juridiques et leurs implications concrètes

Choisir un statut en fonction du projet, des risques et de la situation personnelle

Identifier les obligations essentielles : facturation, TVA, documents commerciaux

Structurer les premières démarches administratives sans se disperser

Atelier pratique : arbre de décision pour le choix du statut et checklist de démarrage

Prévisionnel simplifié et plan de lancement

Comprendre les notions financières indispensables : chiffre d'affaires, charges, marge, trésorerie

Construire un prévisionnel simplifié pour évaluer la viabilité du projet

Identifier le point d'équilibre et les besoins de trésorerie initiaux

Construire un plan de lancement opérationnel sur 90 jours

Atelier pratique : mini prévisionnel simplifié et plan d'action de lancement