

# PACK COMMERCIAL

2 jours  
**210€**

## Une offre de formation du réseau des CMA

- Analyser son positionnement sur le marché pour se démarquer de ses concurrents et gagner de nouveaux clients
- **Choisir des actions commerciales adaptées et s'approprier** des outils de communication pour booster ses ventes;
- **Choisir le meilleur circuit de distribution et appréhender** les différentes possibilités du Web.



### OUTILS & SUPPORTS PÉDAGOGIQUES:

- PowerPoint, documentation
- Exercices et mise en pratique
- Ordinateur + Internet



### ÉVALUATION:

- Quizz
- Évaluation à chaud
- Questionnaire de satisfaction

## Contenu

- Trouver ses clients en étudiant son marché et en se démarquant de ses concurrents:
  - Étudier son marché
  - Clarifier et sécuriser son projet commercial
  - Prospecter et valoriser son offre
- Créer ses outils de communication adaptés à son entreprise et valoriser son identité dans sa stratégie commerciale.
- Choisir son (ses) circuit(s) de distribution, définir son juste prix et son coût de revient...
- Cibler les actions commerciales les plus adaptées à ses clients
- Faire du Web 2.0 un atout pour le développement de son activité

# PACK GESTION

3 jours  
**315€**

## Une offre de formation du réseau des CMA

- Choisir le bon statut et appréhender les incidences fiscales, sociales et financières de son choix;
- **Comprendre les mécanismes financiers de base et connaître** les points clés d'une étude de faisabilité d'un projet d'installation;
- **Vérifier la viabilité économique et financière** de son entreprise, bâtir un plan de financement;
- **Mettre en place une organisation administrative et comptable efficace.**



### OUTILS & SUPPORTS PÉDAGOGIQUES:

- PowerPoint, vidéos, lexique mémo
- Exercices et mise en pratique
- Exemples de logiciels



### ÉVALUATION:

- Réalisation d'un plan de financement
- QCM / Quizz
- Questionnaire de satisfaction

## Contenu

- Choisir un statut: la présentation des formes juridiques, des régimes fiscaux, des régimes sociaux et les critères de choix (activité, association, protection du patrimoine, statut social, régime fiscal, obligations administratives et comptables...)
- Appréhender les documents de synthèse comptables: bilan, compte de résultat et tableaux de bord...
- Elaborer son plan de financement
- Réaliser l'étude prévisionnelle de son projet d'installation, identifier ses ressources et les points clés de la faisabilité de son projet (faisabilité commerciale, faisabilité opérationnelle et faisabilité financière),
- Calculer son chiffre d'affaires prévisionnel et ses charges
- Savoir appréhender la rentabilité du projet en intégrant la capacité à rembourser les engagements bancaires
- Anticiper l'organisation administrative et comptable de son entreprise

# PACK LES ESSENTIELS

2 jours  
**210€**

## Une offre de formation du réseau des CMA

- Choisir le bon statut et appréhender les incidences fiscales, sociales et financières de son choix;
- Comprendre les mécanismes financiers de base et connaître les points clés d'une étude de faisabilité d'un projet d'installation;
- Vérifier la viabilité économique et financière de son entreprise;
- Appréhender les obligations fiscales et sociales de son entreprise;



### OUTILS & SUPPORTS PÉDAGOGIQUES:

- Exercices et mise en pratique
- PowerPoint, documentation
- Internet



### ÉVALUATION:

- QCM / Quizz
- Simulation de l'étude prévisionnelle
- Questionnaire de satisfaction

## Contenu

- Choisir un statut: la présentation des formes juridiques, des régimes fiscaux, des régimes sociaux et les critères de choix (activité, association, protection du patrimoine, statut social, régime fiscal, obligations administratives et comptables...)
- Appréhender les mécanismes financiers de base
- Réaliser l'étude prévisionnelle de son projet d'installation, identifier ses ressources et les points clés de la faisabilité de son projet (faisabilité commerciale, faisabilité opérationnelle et faisabilité financière)
- Calculer son chiffre d'affaires prévisionnel et ses charges
- Connaître les principales obligations sociales et fiscales de son entreprise

# PACK MICRO

2 jours  
**210€**

## Une offre de formation du réseau des CMA

- **Obtenir les premières informations sur la micro-entreprise et vérifier** si ce régime est bien adapté à son projet de création et son projet de vie;
- **Comprendre les mécanismes financiers de base de la micro entreprise;**  
**Mettre en place une organisation administrative et comptable efficace au sein** de sa micro-entreprise;
- **Prendre connaissance du calendrier des déclarations et de ses** obligations en matière de déclarations sociales et fiscales
- **Appréhender les réglementations selon son activité**



### **OUTILS & SUPPORTS PÉDAGOGIQUES:**

- Exercices et mise en pratique
- PowerPoint, documentation
- Internet



### **ÉVALUATION:**

- QCM / Quizz
- Questionnaire de satisfaction

## Contenu

- **S'approprier les fondements du régime micro:** conditions d'accès, incidences juridiques, fiscales, sociales, le CA, les seuils du régime, incidence dans sa vie personnelle, le marché ...
- **Comprendre les mécanismes financiers de base:** la nature de l'activité pour le calcul des charges, les devis-factures, les documents de comptabilité, les indicateurs de gestion...
- **Comprendre et assimiler ses obligations déclaratives et fiscales**
- **Connaitre les réglementations selon son activité et les spécificités métiers** (assurances, sécurité risques professionnels)

# PACK PREMIUM

5 jours  
500€

## Une offre de formation du réseau des CMA

5 jours pour: Choisir le bon statut, apprendre à maîtriser la gestion financière de son entreprise au quotidien, trouver des clients et mettre en place un plan d'actions commerciales efficace pour booster ses ventes !



### OUTILS & SUPPORTS PÉDAGOGIQUES:

- Exercices et mise en pratique
- PowerPoint, documentation
- Internet



### ÉVALUATION:

- Quizz
- Évaluation à chaud
- Questionnaire de satisfaction

## Contenu

### Appréhender le pilotage et la gestion de son entreprise, élaborer l'étude prévisionnelle de son projet:

- Choisir le bon statut: la présentation des formes juridiques, des régimes fiscaux, des régimes sociaux et les critères de choix
- Appréhender les documents de synthèse comptables: bilan, compte de résultat et tableaux de bord...
- Élaborer son plan de financement
- Réaliser l'étude prévisionnelle de son projet d'installation, identifier ses ressources et les points clés de la faisabilité de son projet
- Calculer son chiffre d'affaires prévisionnel et ses charges
- Appréhender la rentabilité du projet en intégrant la capacité à rembourser les engagements bancaires
- Anticiper l'organisation administrative et comptable de son entreprise

### Trouver des clients et mettre en oeuvre une stratégie commerciale efficace pour vendre sur site ou en ligne ses produits et services:

- Trouver ses clients en étudiant son marché et en se démarquant de ses concurrents
- Créer les outils de communication adaptés à son entreprise et valoriser son identité dans sa stratégie commerciale
- Choisir son (ses) circuit(s) de distribution, définir son juste prix et son coût de revient...
- Cibler les actions commerciales les plus adaptées à ses clients
- Faire du Web 2.0 un atout pour le développement de son activité.