

Programme de formation :

Conduire un projet de création d'entreprise **s'adresse aux entrepreneurs souhaitant** **concevoir et conduire un projet de création** **d'entreprise**

Cette formation prépare à la certification **Conduire un projet de création d'entreprise**, enregistrée auprès de France Compétences sous le numéro **RS7004**

Objectif Global de la formation :

- ✓ Être capable de concevoir, structurer et piloter un projet de création d'entreprise.

Objectifs pédagogiques et Compétences visées :

- ✓ Vérifier la cohérence de son projet de création d'entreprise en mesurant l'adéquation de ses propres compétences, de ses ambitions et contraintes personnelles avec les objectifs et l'envergure du projet de création d'entreprise afin de valider ou non sa faisabilité.
- ✓ Réaliser des études quantitatives et qualitatives du marché ciblé en analysant les caractéristiques du coeur de cible (besoins, comportement d'achat, attentes, profil ...) ainsi que de ses concurrents directs et indirects afin de positionner de façon optimale son concept.
- ✓ Élaborer le Business Model du projet de création d'entreprise en définissant l'ensemble de ses composantes afin de le structurer et de l'utiliser comme outil de pilotage. Le candidat veillera à adapter son offre à un public en situation de handicap.
- ✓ Choisir la forme juridique la plus adaptée au projet de création d'entreprise en tenant compte de ses avantages et de ses obligations (formalités de création, souplesse de gestion de l'entreprise au quotidien, régime fiscal et social, etc.) afin de lui donner une existence légale.
- ✓ Évaluer la rentabilité financière de son projet de création d'entreprise, en estimant son chiffre d'affaires prévisionnel et en calculant les besoins financiers en termes d'investissements et de frais de fonctionnement afin de valider la faisabilité économique du projet.
- ✓ Sélectionner les moyens de communication et réseaux sociaux les plus adaptés aux personnes identifiés tout en définissant une ligne éditoriale cohérente afin de promouvoir sur le marché les offres portées par la future entreprise.



- ✓ Analyser les différentes aides possibles à la création d'entreprise en identifiant les principaux dispositifs financiers et leurs conditions d'éligibilité afin de mettre en œuvre les démarches nécessaires.
- ✓ Élaborer un argumentaire de présentation du projet de création d'entreprise en l'adaptant dans sa forme et dans son contenu en fonction des objectifs poursuivis et des interlocuteurs visés (avocats, comptables, banquiers, organismes publics d'aide, partenaires, investisseurs, fournisseurs, clients, etc...) afin de créer un impact positif et donner envie d'aller plus loin lors d'une présentation orale.
- ✓ Identifier les différentes démarches d'immatriculation de l'entreprise en analysant les actions à mettre en œuvre auprès des organismes dédiés (Publication au journal officiel, rédaction des statuts, enregistrement INPI, cerfa M0/P0 ...) afin d'être en mesure de créer l'entreprise dans le respect des conditions légales.

Public concerné :

Toute personne souhaitant se former à la création d'entreprise et étant porteur d'un projet de création d'entreprise

Pré requis :

Maîtrise des outils bureautiques et connexion internet pour la formation à distance

Méthodes et moyens pédagogiques :

Transmission d'informations via des supports sur plateforme de formation en ligne
Etudes de cas et car pratiques lors des modules en présentiel
Echanges avec le formateur lors des tutorats et modules en présentiel

Modalités d'évaluation de la formation :

Mise en situation professionnelle portant sur la conduite d'un projet de création d'entreprise avec remise d'un rapport écrit et soutenance orale.

Validation :

L'apprenant se verra remettre une attestation de formation et obtiendra une certification inscrite au répertoire spécifique en cas de réussite à l'épreuve de certification dans la mesure où la formation prépare à la certification détenue par Créactifs, enregistrée le 31/01/2025 sous le numéro RS7004 au Répertoire Spécifique de France Compétences.

Durée :

76h00 avec mixte entre e-learning et distanciel

Calendrier :

Selon disponibilités du participant

Lieu :

Plateforme en ligne pour la partie en distanciel et le reste dans les locaux « Créer ma conciergerie »



Délais et modalités d'accès :

Les inscriptions sont possibles jusqu'à 14 jours calendaires avant le démarrage de la formation (ou délai réduit en cas de financement personnel et sous réserve des possibilités d'organisation).

Après validation de l'inscription, de la convention ou du contrat de formation et des éventuelles modalités de financement, le participant reçoit :

- sa convocation ;
- ses identifiants de connexion à la plateforme e-learning ;
- le guide de prise en main de la plateforme ;
- le programme de formation et les modalités d'évaluation.

Les accès à la plateforme sont ouverts au plus tard 48 heures ouvrées avant le début du parcours et restent accessibles pendant toute la durée de la formation

Modalités d'assistance technique et pédagogique en cas de e-learning :

Une assistance technique est proposée tout au long de la formation afin de résoudre les difficultés liées à l'accès ou au fonctionnement de la plateforme.

L'apprenant peut contacter l'assistance :

- par e-mail : justine.fallet@gmail.com
- par téléphone aux horaires d'ouverture : 06 36 55 89 70

Une première réponse est apportée dans un délai maximal de 24 heures ouvrées. En cas d'incident technique empêchant l'accès à la formation, la durée d'accès est prolongée afin de garantir le suivi intégral du parcours.

Tarif TTC : 1650€

Lien url de la formation : <https://creermaconciergerie.fr/formation-certifiante/>

CONTENU DE LA FORMATION

Module 1 : Savoir élaborer un business plan et valider son projet entrepreneurial

a. Cours

- i. Le contexte de l'activité et son environnement en cohérence par rapport à ses compétences et contraintes personnelles
- ii. Les différents types de propriétaires cibles et leurs besoins : construction de son business modèle et prise en compte de la notion de handicap
- iii. La stratégie : définition
- iv. Gérer un équipe
- v. Comprendre les modes de financement et identifier les aides possibles dans son activité
- vi. Savoir définir des objectifs SMART personnels

b. Exercices

c. Evaluation

Module 2 : Comprendre le fonctionnement des divers statuts juridiques

Cours

- i. L'entreprise individuelle (EI)
- ii. L'entreprise individuelle à responsabilité limitée (EIRL)
- iii. La micro-entreprise
- iv. Les avantages et inconvénients de chaque structure en terme de fiscalité, de social et de patrimoine
- v. Le point comptable
- vi. La carte G

d. Exercices

e. Evaluation

Module 3 : Déterminer sa gamme de prestations et tarifs

Cours

- i. Définir son positionnement en fonction de l'analyse concurrentielle et d'études quantitatives
- ii. Construire sa grille tarifaire : Les principales formules de tarification
- iii. Construire ses outils de gestion et savoir les comprendre : BFR, Compte de résultat, Bilan, plan de trésorerie, business plan
- iv. Le cadre de la gestion – Poser les règles
- v. Évolution et ajustement des tarifs et nombre de nuits minimum
- vi. Adopter une démarche RSE

g. Exercices

h. Evaluation



Module 4 : Identifier les bons prestataires liés à son activité

f. Cours

- i. Le ménage : le pilier de votre activité
- ii. La blanchisserie
- iii. Les prestataires techniques, qui ? pourquoi ?
- iv. Systèmes techniques et logistiques
- v. Le photographe
- vi. Le décorateur d'intérieur

g. Exercices

h. Evaluation

Module 5 : Channel Manager, le bon outil organisationnel

i. Cours

- i. Pourquoi travailler avec un Channel Manager ?
- ii. Quel Channel manager utiliser ? Focus sur Lodgify
- iii. Astuce technique pour les conciergeries sans carte G
- iv. Formation à l'utilisation du Channel Manager
- v. Comment choisir le bon Channel Manager ?

j. Exercices

k. Evaluation

Module 6 : Annonces de location et règles tarifaires

l. Cours

- i. Informations et pièces justificatives nécessaires
- ii. Création de l'annonce – Généralités
- iii. Particularités par plateforme
- iv. Stratégie tarifaire et taxe de séjour
- v. Encourager la réservation en direct
- vi. Automatisation du parcours voyageur
- vii. Caution : gestion des dommages

m. Exercices

n. Evaluation

Module 7 : Lancer son activité : le bon plan d'attaque marketing

o. Cours

- i. Les bases d'une identité forte
- ii. Se faire connaître auprès des propriétaires et savoir pitcher sur son activité
- iii. Communiquer auprès des voyageurs
- iv. Communiquer auprès des partenaires financiers, experts comptables...
- v. Les médias, un levier souvent négligé mais très puissant
- vi. Le bon état d'esprit pour un lancement réussi



- p. Exercices
- q. Evaluation

Module 8 : Gestion des locations au quotidien et facturation

r. Cours

- i. Les consommables et kits d'accueil
- ii. Répondre rapidement aux voyageurs
- iii. Importance des avis
- iv. Communication avec les propriétaires
- v. Facturation mensuelle
- vi. Sélection de statistiques annuelles
- vii. Présentation des démarches d'immatriculation

s. Exercices

t. Evaluation

Le + de cette formation :

La formation étant une formation action vous pourrez travailler sur des cas réels et concrets et repartir avec des modèles de documents et des outils efficaces et concrets.

ACCESSIBILITE PSH

Nos formateurs sont sensibilisés à l'accueil et à l'orientation des publics en situation de handicap.

Quelle que soit votre situation de handicap, vous pouvez bénéficier d'un accompagnement personnalisé afin de vous assurer du meilleur déroulement possible de votre formation.

Nos formations sont accessibles et aménageables pour les personnes en situation de handicap.

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite (PMR)

N'hésitez pas à nous contacter pour évaluer les aménagements possibles.

