



## FORMATION Créer mon entreprise

### Entreprendre et vendre afin de pérenniser votre activité avec succès

|                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|-------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>OBJECTIFS</b>              | Les actions de formation dispensées aux créateurs ou repreneurs d'entreprises ont pour objet principal l'acquisition de compétences entrepreneuriales concourant directement au démarrage, à la mise en œuvre et au développement du projet de création ou de reprise d'entreprise et à la pérennisation de l'activité de celle-ci. |
| <b>PUBLIC</b>                 | Créateurs et repreneurs d'entreprise                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| <b>PRÉ-REQUIS</b>             | Justifier d'un projet de création ou de reprise d'entreprise (questionnaire + entretien individuel)<br>Signature d'une attestation sur l'honneur en vue de suivre une action de formation dispensée aux créateurs et repreneurs d'entreprise                                                                                        |
| <b>DURÉE</b>                  | La durée moyenne de cette formation est <b>de 10 heures en e-learning</b> .                                                                                                                                                                                                                                                         |
| <b>TYPE</b>                   | Formation à distance                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| <b>PÉRIODE DE REALISATION</b> | Les formations ont été conçues pour être réalisées sur la base de 1 heure par jour. Nous vous recommandons de suivre ce rythme pédagogique pour faciliter votre apprentissage. Vous disposez néanmoins de 100 jours pour réaliser votre action de formation.                                                                        |
| <b>ÉVALUATION</b>             | Tests en contrôle continu pour chaque heure sur la plateforme e-learning.<br>Evaluation finale de fin de parcours.<br>Bilan d'accompagnement.                                                                                                                                                                                       |
| <b>SANCTION</b>               | Une attestation de réalisation et un certificat de réussite si la formation est terminée à 100%.                                                                                                                                                                                                                                    |

# PROGRAMME

Cette action de formation est une action concourant au développement des compétences réalisée suivant un format à distance.

## SÉQUENCES À DISTANCE

| CONTENU                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Introduction</b><br><br><b>Chapitre 1 : Mettre ses compétences au service de son projet</b><br>Réseau entrepreneur<br>Réseau entrepreneur - mûrir son idée<br>Les étapes de la création d'entreprise<br>Les étapes de la création d'entreprise - suite<br>Les sources de motivation                                                                                                                                                                                                     |
| <b>Chapitre 2 : Connaître son marché pour mieux vendre</b><br>Vous, l'équipe et le projet<br>L'étude de marché<br>De l'idée à l'opportunité entrepreneuriale<br>Auto-évaluation partie 1<br>Auto-diagnostique                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| <b>Chapitre 3 : Définir les besoins et la rentabilité de son projet</b><br>Entreprendre partie 2<br>Les questions à se poser<br>A quoi sert la vision<br>Vision d'entreprise et stratégie<br>Comment trouver la bonne idée pour son entreprise<br>Pourquoi choisir ce business model<br>Qu'est-ce que le e-commerce<br>Les avantages du e-commerce<br>L'analyse externe PESTEL<br>Business plan PESTEL                                                                                     |
| <b>Chapitre 4 : Choisir une structure juridique et un régime social approprié</b><br>Choisir son statut<br>Les différentes formes de société<br>Choisir son statut juridique                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| <b>Chapitre 5 : Comprendre les différents régimes fiscaux ainsi que les principales aides + Où s'adresser pour déclarer son entreprise</b><br>Créer sa société (exemple d'entreprise en e-commerce)<br>Choisir sa banque<br>Choisir un comptable                                                                                                                                                                                                                                           |
| <b>Chapitre 6 : Trouver ses clients en étudiant son marché et en se démarquant de ses concurrents</b><br>Créer un site internet pour mon activité<br>La mentalité à adopter pour réussir<br>Introduction au marketing<br>Introduction à la communication et au marketing<br>Bien choisir ses réseaux sociaux<br>Tiktok business, un réseau social prometteur<br>Tiktok business + l'intérêt de miser sur Tiktok<br>Créer un compte Tiktok business + faire une campagne<br>Campagne Tiktok |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------|
| Qu'est-ce que snapchat ads<br>Le duo snapchat ads + influenceur<br>Vidéo publicitaire (snapchat)<br>Influenceurs<br>Présentation google<br>Mots clés + conseils<br>Lancement d'une véritable campagne                                                                                                                                                                                                                             |                                |
| <b>Chapitre 7 : Les différentes étapes de la vente</b><br>Introduction aux étapes de la vente<br>La résolution des conflits                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                |
| <b>Chapitre 8 : Les accroches de la vente</b><br>Préparation commerciale du plan de vente<br>Optimiser sa campagne de prospection commerciale                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                |
| <b>Chapitre 9 : Comment vendre</b><br>Le plan de découverte<br>L'argumentaire commercial                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                |
| <b>Chapitre 10 : Négociation et fidélisation</b><br>La négociation<br>La fidélisation                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                |
| <b>Travaux à réaliser :</b><br>L'apprenant devra accomplir les travaux et activités suivantes :<br>Formaliser un Business Plan (document à télécharger et compléter)<br>Compléter un bilan financier prévisionnel (document à télécharger et compléter)<br>Ce travail devra se faire par l'apprenant hors connexion à la plateforme et devra être rendu lors des entretiens individuels pour correction et conseils personnalisés |                                |
| <b>Total Temps estimé :</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | <b>10 heures en E-learning</b> |
| <b>Prix de la formation :</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | <b>1996€ TTC</b>               |

Au cours de la réalisation de l'action, des supports de cours téléchargeables sont mis à la disposition de l'apprenant.

La plateforme e-learning est accessible à l'url suivant : <https://efformulaire.fr/>

Le suivi de l'exécution de l'action de formation, pour la séquence réalisée à distance, sera effectué au moyen de travaux que l'apprenant devra réaliser en ligne (depuis un ordinateur, tablette ou smartphone) sur la plateforme pédagogique e-learning de DIGITAL LEARNING, ou sur des logiciels tiers. Les exercices et travaux à effectuer par l'apprenant (précisés ci-dessus) prendront la forme de tests, ou quizz ou mises en situation professionnelle. Ceux-ci devront être réalisés tout au long de la période de réalisation de l'action de formation. À l'issue de la formation, l'apprenant recevra une attestation de formation de la part de DIGITAL LEARNING. Celle-ci sera à télécharger sur son espace personnel en ligne.

## Conception pédagogique de la formation

### Les compétences et qualifications des formateurs :

Le parcours de formation de DIGITAL LEARNING a été conçu par 6 professionnels du secteur (\*), à savoir :

- Abel est diplômé en Master Commerce International depuis 2015. Il est également formateur professionnel et accompagne les créateurs d'entreprise et les entreprises en activité dans le cadre de sa spécialité de business développement.

- Elie est diplômé de l'ESGC Sud Est depuis 2006, Cadre Dirigeant en poste. Il a également obtenu une Licence de commerce Négociation et relation client ainsi qu'un diplôme en Droit. Il accompagne les entreprises dans leur développement et dans la formation de leur personnel depuis plus de 10 ans.

- Mickael est diplômé d'un double Master, un premier Master en Gestion de Patrimoine et un second en Comptabilité, Contrôle et Audit. Fort de son expérience en cabinet de gestion de patrimoine spécialisé dans le conseil pour les chefs d'entreprise ainsi qu'en cabinet d'expertise comptable il est expert en accompagnement des chefs d'entreprise sur le plan juridique, comptable, fiscal et patrimonial.

- Ketty est diplômée d'un master 2 Fiscalité personnelle et du patrimoine depuis 2018. Elle accompagne les entreprises dans leur développement et dans la formation de leur personnel depuis 4 ans.

- Dan est diplômé d'un master 2 en Audit interne depuis 2002. Il accompagne les entreprises dans leur développement et dans la formation de leur personnel depuis plus de 7 ans.

- Walid est diplômé d'un master en Droit européen ( « European Affairs programme ») depuis 2007. Il est formateur depuis plusieurs années dans les domaines de la création d'entreprise.

*(\*) Afin de respecter les données à caractère personnel et la vie privée des formateurs et formatrices ayant conçu le parcours de formation, DIGITAL LEARNING conserve leurs noms de famille confidentiels.*

## **Modalités d'assistance de l'apprenant lors de la séquence de formation réalisée à distance**

### 1/ Les compétences et les qualifications des personnes chargées d'assister le bénéficiaire de la formation

Les compétences opérationnelles des experts en charge d'assister les apprenants ont été validées par le directeur de l'organisme de formation Elie Yves COHEN accompagné de son équipe pédagogique experte dans le domaine.

### 2/ Les modalités techniques selon lesquelles l'apprenant est accompagné ou assisté, les périodes et les lieux mis à sa disposition pour s'entretenir avec les personnes chargées de l'assister ou les moyens dont il dispose pour contacter ces personnes

Pendant toute la durée de la formation, l'apprenant est accompagné dans tous les cas via téléphone, mail et chat (la messagerie intégrée à la plateforme e-learning de DIGITAL LEARNING).

Il peut également solliciter un accompagnement technique ou pédagogique par e-mail à l'adresse [contact@d-learning.fr](mailto:contact@d-learning.fr).

L'apprenant peut solliciter un ou plusieurs rendez-vous personnalisés avec un professionnel expert via la plateforme Calendly intégrée dans son espace personnel.

Les conditions d'accès dépendent de la formule pédagogique souscrite lors de l'inscription.

Le professionnel est expert et dispose des qualités suivantes : Direction d'entreprise de conseil (gestion des risques, investissements...)

### 3/ Les délais dans lesquels les personnes en charge de son suivi sont tenues de l'assister en vue du bon déroulement de l'action, lorsque cette aide n'est pas apportée de manière immédiate.

Dans tous les cas, une assistance sera apportée à l'apprenant dans un délai de maximum de 7 jours après l'envoi d'un e-mail à l'adresse suivante : [contact@d-learning.fr](mailto:contact@d-learning.fr)

## **Moyens pédagogiques et techniques mis à disposition de l'apprenant**

Dans le cadre de la réalisation de la séquence de la formation réalisée à distance, un accès individuel sera ouvert au nom de l'apprenant, sur la plateforme en ligne de DIGITAL LEARNING.

Cette plateforme pédagogique, qui prend la forme d'un Learning Management System (L.M.S) accessible au moyen d'une simple connexion internet, regroupe :

1. Les cours : cours en ligne actualisés, cours vidéo ou audio visionnables en ligne

2. Les exercices d'évaluation (précisés ci-dessus) : quizz type QCM, ou réalisation d'études de cas ou mises en situation professionnelles

3. La possibilité de conserver ou télécharger les contenus pédagogiques.

Voici les caractéristiques :

- Assistance pédagogique par chat, téléphone & email dans un délai maximum de 24h (horaires d'ouverture du lundi au vendredi de 9h à 19h)
- Mentorat individuel avec un professionnel-expert : 14 rdv privés maximum, 1 rendez-vous pré formation, 1 rendez-vous pendant la formation à mi-parcours et 12 rendez-vous post formation utilisables jusqu'à 6 mois après la formation.
- Vidéos accessibles pendant 12 mois à l'issue de la formation
- Contenu supplémentaire par webinaire d'aide à la valorisation des compétences disponible post formation
- Communauté d'entraide en ligne par les coaches de l'académie

## **Accessibilité Handicap**

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap physique à la condition qu'elles puissent utiliser un ordinateur, une tablette et/ou un smartphone.

Les personnes malentendantes et malvoyantes ne pourront toutefois pas bénéficier, de manière autonome, de l'ensemble des services proposés :

- Les personnes malentendantes ne pourront pas exploiter l'audio de nos contenus vidéo et les formats podcast quand ils sont proposés, ni bénéficier des rendez-vous téléphoniques avec nos mentors.

Resteront accessibles : les visuels de nos contenus vidéos, nos supports de formation écrits (qui, selon le type de formation choisie, peuvent couvrir plus de 80% des contenus vidéo) et la réalisation des quizz en ligne nécessaire à la réalisation de la formation.

- Les personnes malvoyantes ne pourront pas exploiter les visuels de nos contenus vidéos et nos supports de formation écrits, ni réaliser les quizz en ligne sans être accompagnées.

Resteront accessibles : l'audio de nos contenus vidéo, les formats podcast quand ils sont proposés et les rendez-vous téléphoniques avec nos mentors. Nos équipes sont à votre disposition pour plus de renseignements.

## **Évaluation des résultats et modalités de suivi de l'action de formation**

Chaque complétion d'un chapitre (ex : cours vidéo) de la plateforme de formation à distance est enregistrée et conservée dans la base de données MySQL de la plateforme. Un rapport nominatif peut être édité à tout moment pour vérifier l'assiduité et la complétion des chapitres, et suivre l'exécution de l'action.

Au cours de la réalisation de la séquence de l'action de formation à distance, les acquis des apprenants seront évalués grâce à différents tests en ligne (QCM). Des e-mails de relance pourront également être adressés à l'apprenant, lorsque celui-ci n'aurait pas exécuté la totalité de l'action de formation.

Des relances par SMS ou par appel d'un conseiller spécialisé pourra être mis en place si nécessaire.

## **Modalités de sanction de l'action de formation**

Cette formation vous permet de valider les acquis de compétences entrepreneuriales concourant directement au démarrage, à la mise en œuvre et au développement du projet de création ou de reprise d'entreprise et à la pérennisation de l'activité de celle-ci.

La formation donne lieu, dans tous les cas, à la remise d'une attestation de formation téléchargeable au format PDF sur l'espace apprenant en ligne de DIGITAL LEARNING, à la fin de la formation.

L'apprenant doit valider l'ensemble des modules de la formation et satisfaire aux différents tests à réaliser, qui contribuent à la sanction de l'action de formation.

Le candidat obtient une attestation de réussite de la formation (valable à vie), s'il satisfait à tous les tests.