

Business



Créateur d'entreprise

Lancez votre activité pas à pas en apprenant les différentes étapes de création d'une entreprise.



Durée de la formation
270 heures



à temps plein
4 mois



Certification Répertoire Spécifique *

*Entrepreneuriat - code NSF 310 - certification enregistrée au Répertoire Spécifique par décision de France compétences publiée le 29/06/2020

OPENCLASSROOMS

Projet 1 - 60 heures

Validez une proposition de valeur claire

Lancez-vous dans la réalisation de vos premiers livrables indispensables pour valider votre proposition de valeur.

Compétences cibles

- Créer l'identité visuelle d'une marque
- Définir une offre et une proposition de valeur
- Formaliser une idée sous la forme d'un business model canvas
- Identifier ses forces, faiblesses, moyens et contraintes en tant qu'entrepreneur
- Planifier les étapes nécessaires pour créer une activité
- Réaliser une étude de marché
- Valider la pertinence d'une offre auprès de cibles potentielles

Cours associés



Gérez votre temps efficacement

 Facile  12 heures

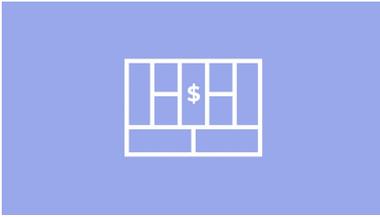
La gestion du temps est une compétence qui peut s'apprendre. Découvrez une série de lois du temps et de bonnes habitudes à prendre, et devenez plus performant et efficace dans votre travail.



Réalisez une étude de marché

 Moyenne  6 heures

Comment utiliser les différentes méthodologies permettant une connaissance approfondie et pertinente de son marché, pour les entrepreneurs ou décideurs marketing.



Réalisez votre business model canvas

 Facile  6 heures

Le business model canvas ou BMC est un outil puissant pour décomposer une idée de produit sous tous ses aspects. Apprenez pas à pas comment en réaliser un de manière efficace !



Créez et appliquez une charte graphique

 Moyenne  6 heures

Apprenez à créer votre propre charte graphique de A à Z et à la faire évoluer dans le temps, tout en intégrant l'ensemble des parties prenantes autour de la marque et de son identité.

Projet 2 - 40 heures

Créez votre business plan 1/2

Créez les premiers éléments de votre business plan : votre équipe, votre plan marketing et votre plan d'actions commerciales.

Compétences cibles

- Identifier une équipe autour d'un projet de création d'entreprise
- Réaliser un plan d'action marketing et de communication
- Réaliser un plan d'action commercial

Cours associés



Initiez-vous au marketing digital

 Facile  10 heures

Le marketing digital offre un arsenal d'outils et de techniques permettant de mener des actions toujours plus personnalisées, dont la performance est mesurable et donc améliorable.



Initiez-vous aux techniques commerciales

 Facile  8 heures

Plongez dans tout le cycle de vente, de la prospection de nouveaux clients à la signature des contrats, en passant par le premier rendez-vous, la technique de SPIN selling et les négociations.



Construisez votre ligne éditoriale sur les réseaux sociaux

■ | Moyenne ⌚ 8 heures

Dans ce cours consacré à la construction de votre ligne éditoriale sur les réseaux sociaux, élaborer votre charte éditoriale et votre charte de modération.

Créez votre business plan 2/2

Finalisez votre business plan en intégrant votre plan de financement, vos statuts d'entreprise et votre executive summary.

Compétences cibles

- Effectuer les démarches administratives de création d'une entreprise
- Réaliser les états financiers prévisionnels pour une activité
- Rédiger un executive summary convaincant

Cours associés



Construisez un business plan

 Moyenne  10 heures

Le business plan vise à convaincre et à mobiliser en présentant la vision, le positionnement, la stratégie et le plan de développement de votre projet. Suivez ce cours pour concevoir le vôtre !



Choisissez le statut juridique adapté à votre activité

 Facile  8 heures

Vous souhaitez démarrer une activité de travailleur indépendant, mais vous ne savez pas quel statut choisir ? Apprenez les rouages de la création d'entreprise et lancez-vous avec un statut juridique adapté.

Projet 4 - 70 heures

Déployez vos actions marketing et commerciales

Créez vos supports marketing et commerciaux et allez à la rencontre de vos futurs clients, prestataires et partenaires.

Compétences cibles

- Développer la présence online ou offline d'une activité
- Présenter un projet d'entreprise de manière convaincante
- Prospector des clients, fournisseurs ou partenaires

Cours associés



Pilotez une prospection commerciale efficace

 Facile  6 heures

Le travail du commercial commence par la prospection client. Réalisez votre plan de prospection, sourcez vos futurs clients et utilisez un fichier de prospection pour qualifier et relancer vos prospects.



Prenez la parole en public

 Facile  6 heures

Mobilisez des techniques de communication en public. Créez votre contenu avec le storytelling et le mind mapping, et entraînez-vous pour maîtriser votre prestation orale.



Réussissez vos rendez-vous commerciaux

 Facile  6 heures

Au cœur du métier de chargé d'affaires, il y a le rendez-vous commercial. Apprenez à faire face aux objections et à répondre au besoin de votre prospect pour conclure une vente !



Créez un site moderne et professionnel avec WordPress 5

 Facile  15 heures

WordPress 5 permet de créer des sites professionnels, robustes, évolutifs et bien référencés, sans écrire une seule ligne de code.



Améliorez l'impact de vos présentations

 Moyenne  8 heures

Découvrez le design de présentation, avec des techniques de facilitation visuelle. Faites passer un message à impact émotionnel positif grâce à des diaporamas créatifs et modernes.

Pilotez votre activité

Gérez les tâches administratives et comptable de votre entreprise au quotidien et assurez-vous de sa performance.

Compétences cibles

- Suivre la performance d'une activité
- Assurer les bases d'une gestion administrative et comptable d'une entreprise

Cours associés



Initiez-vous à la comptabilité

 Facile  4 heures

Découvrez les fondements de la comptabilité, familiarisez-vous avec la logique comptable, le bilan, le compte de résultat et traitez vos premières opérations comptables.



Gérez votre trésorerie

 Moyenne  10 heures

La gestion de la trésorerie est un enjeu fondamental pour la pérennité d'une entreprise. Apprenez à l'analyser grâce à un tableau de cash-flow, à la gérer et à la prévoir avec un plan de trésorerie.



Réalisez des reportings et des budgets pour convaincre

■ Moyenne ⌚ 12 heures

Réalisez un contrôle de gestion : analysez votre activité passée avec les reportings, et anticipez l'avenir avec les budgets.



Réalisez votre business model canvas

■ Facile ⌚ 6 heures

Le business model canvas ou BMC est un outil puissant pour décomposer une idée de produit sous tous ses aspects. Apprenez pas à pas comment en réaliser un de manière efficace !