

Le village des entrepreneurs

# Formule Approfondie



S.N.C

S.A.R.L

E.U.R.L

S.A.S.U

MICRO-ENTREPRISE

S.A.S



# Thématiques

	Séance	Objectif	Durée	Contenu
	Première séance	Les enjeux du passage au statut de chef d'entreprise	4 heures	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Panorama des fonctions du chef d'entreprise</li> <li>• Avantages et contraintes du statut du chef d'entreprise</li> <li>• Les enjeux du responsable</li> </ul>
	Deuxième séance	Commercialiser ses produits ou services	4 heures	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Votre stratégie commerciale de base</li> <li>• Panorama de la fonction commerciale : réseau, stratégie, communication, prospection, négociation et gestion du fichier prospect / client.</li> </ul>
	Troisième séance	Les enjeux du passage au statut de chef d'entreprise	4 heures	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Quadriller un secteur d'activité : réseaux, fournisseurs. Les usages</li> </ul>
	Quatrième séance	Commercialiser ses produits ou services	4 heures	<ul style="list-style-type: none"> <li>• De l'étude de marché à la prospection</li> </ul>
	Cinquième séance	Opter pour une structure optimale pour son projet	4 heures	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Panorama des structures et régimes possibles : avantages et inconvénients</li> </ul>
	Sixième séance	La gestion financière de son entreprise	4 heures	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Compte de résultat</li> <li>• Plan de financement</li> </ul>
	Septième séance	Commercialiser ses produits ou services	4 heures	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les choix des supports de communication</li> </ul>
	Huitième séance	Savoir présenter son projet	4 heures	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Structure du dossier</li> <li>• Rédaction des infos</li> <li>• Supports et mise en forme</li> <li>• Présentation orale</li> </ul>
	Neuvième séance	Commercialiser ses produits ou services	4 heures	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La négociation commerciale</li> </ul>
	Dixième séance	La gestion financière de son entreprise	4 heures	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Plan de trésorerie</li> <li>• Fiscalité et TVA</li> </ul>
	Onzième séance	La gestion financière de son entreprise	4 heures	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Charges et couvertures sociales TNS et salariés</li> <li>• Conception d'un tableau de bord adapté</li> </ul>
	Douzième séance	Savoir présenter son projet	4 heures	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Présenter son projet devant un duo de professionnels</li> </ul>

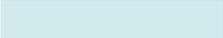
# Thématiques

Les séances de formation se déroulent le matin de 9h à 13h.

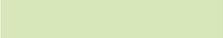
L'après-midi est consacrée à la mise en application de la thématique vue le matin.

La formation se réalise sur 5 semaines les séances de formation étant étalées sur différentes journées.

 Les enjeux du chefs d'entreprise

 Commerce et communication

 Les statuts juridiques

 Gestion financières

 Présentation de votre projet

## Thématiques en option

Le village des entrepreneurs vous propose d'autres thématiques en option pour compléter votre parcours :

	<b>Objectif</b>	<b>Durée</b>	<b>Coût</b>	<b>Contenu</b>
	Commercialiser ses produits ou services	4 heures	100 €	<ul style="list-style-type: none"><li>• La conception et la gestion d'un fichier prospect / client</li></ul>
	Opter pour une structure optimale pour son projet	4 heures	100 €	<ul style="list-style-type: none"><li>• Les sociétés : SARLU, SARL, SAS, SASU, SA. Les démarches, le formalisme.</li></ul>
	Opter pour une structure optimale pour son projet	4 heures	100 €	<ul style="list-style-type: none"><li>• SCOP, SCIC, associations... La tendance du partage et des projets collaboratifs.</li></ul>
	Opter pour une structure optimale pour son projet	4 heures	100 €	<ul style="list-style-type: none"><li>• Les différentes formes de bail, les contrats de prêts, les assurances</li></ul>

# En résumé...

*Vous désirez créer votre entreprise en activité principale ou secondaire mais vous craignez ce saut dans l'inconnu ? Nous avons réunis une équipe d'experts pour vous accompagner dans votre projet.*

48 H

de formation le  
matin

36 H

de mise en  
pratique  
l'après-midi

2h30

d'accompagnement  
individuel

1200 €

coût de la  
formule

**Financement :** Formation éligible au CPF (compte personnel de formation)

## Lieu de la formation :

Antée Formation, 40 rue des martyrs 37300 Joué-Lès-Tours

## L'équipe :



**Bernard AUDIN**  
*Cogérant et Fondateur d'Antée Formation*



**Marie-José CHEVEREAU**  
*Formatrice gestion financière*



**Robert VERRIERE**  
*Formateur et créateur d'entreprise*

## Contact :

Antée Formation,  
40 rue des martyrs  
37300 Joué-Lès-Tours

contact@antee-formation.com  
02 47 67 65 18



**Antée** formation  
*apprendre autrement*