

# Démarrer une entreprise, l'essentiel pour réussir son projet

-Référence: **AE-3**

-Durée: **3 Jours (21 Heures)**

## Les objectifs de la formation

- Structurer et planifier sa démarche de création d'entreprise
- Choisir la structure juridique la plus appropriée
- Maîtriser les concepts clés de la gestion et de la finance
- Réaliser une étude de marché et bâtir un plan de développement marketing
- Concevoir un business plan et savoir le présenter

## A qui s'adresse cette formation ?

### POUR QUI :

- Tout public.

### PRÉREQUIS :

- Aucun.

## Programme

- **Organiser la création**
  - Définition et enjeux d'un projet.
  - Gérer un projet.
  - Comprendre la convergence gestion de projet/création d'entreprise.
  - Travaux pratiques Réflexion collective sur la structuration des démarches de création d'entreprise des participants sous l'angle de la méthodologie de gestion de projet.
- **Approfondir les dimensions marketing et ventes**
  - Réaliser une étude de marché.
  - Cerner son marché.
  - Analyser la demande.
  - Faire des prévisions de vente.
  - Bâtir un plan de développement marketing.
  - Valider la structure du chiffre d'affaires (business model).
  - Définir le mix de lancement.

- Etablir le plan de vente.
- Travaux pratiques Réflexion sur les aspects marketing opérationnel des projets des participants.
- **Maîtriser les concepts clés de la gestion et de la finance**
  - Evaluer les besoins et les ressources.
  - Etablir le compte de résultat prévisionnel.
  - Calculer les flux de trésorerie et la rentabilité du projet.
  - Identifier et contacter les financeurs potentiels.
  - Travaux pratiques Les participants travaillent sur un tableur en réalisant les tableaux financiers de leur projet.
- **Choisir une structure juridique appropriée**
  - L'entreprise individuelle.
  - La SARL et l'EURL.
  - La société anonyme et la SAS.
  - La société civile.
  - Travaux pratiques Les participants structurent le montage juridique de leur projet : définition des apports, répartition des parts, organes de décision.
- **Développer son aisance relationnelle**
  - Se comprendre soi-même pour mieux gérer la dynamique de création.
  - Savoir s'entourer et animer une équipe de collaborateurs.
  - Réussir ses négociations.
  - Travaux pratiques Mises en situation : savoir négocier.
  - Analyse sur les comportements mis en oeuvre.
- **Réaliser son business plan**
  - Préparer les éléments et les chiffres clés.
  - Rédiger le business plan.
  - Présenter le document.
  - Travaux pratiques Les participants contruisent leur business plan.
  - Présentation devant le groupe suivie d'échanges.



(+212) 5 22 27 99 01



(+212) 6 60 10 42 56



Contact@skills-group.com

Nous sommes à votre disposition :  
De Lun - Ven 09h00-18h00 et Sam 09H00 – 13H00

Angle bd Abdelmoumen et rue Soumaya, Résidence Shehrazade 3, 7ème étage N° 30  
Casablanca 20340, Maroc