

# PACK INSTALLATION

## OBJECTIFS :

S'initier à tous les aspects de l'entrepreneuriat (viabilité du projet, commerce et marketing, financiers et gestion, communication) pour préparer son début d'activité

## MODALITES PEDAGOGIQUES :

Alternance d'apports théoriques, d'échanges d'expériences, étude de cas et mise en situation  
Formation présentielle ou à distance.

## PRE-REQUIS :

Aucun pré-requis

## MODALITES D'EVALUATION :

- Évaluation et/ou auto-évaluation des compétences acquises en fin de formation.
- Attestation de formation
- en collectif

## PUBLIC :

Chefs d'entreprise, salariés, demandeurs d'emploi

## FINANCEMENTS POSSIBLES :

Formations éligibles au CPF, CSP, Pôle Emploi, Plan de développement des entreprises, Agefice,...  
Contactez-nous pour en savoir plus

## FORMATEUR :

Expert du domaine

## DUREE :

25 heures

## PRIX :

- Collectif : 20 €/h

**CONTACT :** Aurélie Barbat,  
Responsable formation BGE Indre -  
Psychologue du Travail, Ergonome  
[aurelie.barbat@bge-indre.com](mailto:aurelie.barbat@bge-indre.com)  
06 84 67 32 78

Accessibilité



## PROGRAMME

### Viabilité du projet – 3h30

- analyser la viabilité économique de son projet
- comprendre son marché et son univers concurrentiel
- définir sa clientèle
- définir sa zone de chalandise
- analyser ses concurrents

### Juridique – 7h

- revu des formes juridiques (EURL, EIRL, SARL, SAS, SASU)
- identifier les avantages et les contraintes
- choix des statuts juridique
- maîtriser le cadre réglementaire
- connaître l'impact juridique et fiscal du statut juridique
- comprendre le statut social : statut du travailleur non salarié (TNS), le conjoint collaborateur, la couverture sociale
- planifier les étapes de la création et de l'immatriculation
- transformer le statut de sa micro entreprise

### Gestion financière – 7h

- connaître les obligations administratives et comptables (factures, déclaration de CA, devis...)
- déterminer son chiffre d'affaires (plafond et prévisionnel), bénéfices,
- charges sociales, impôts et taxes
- comprendre son plan de financement, le compte de résultat et son plan de trésorerie
- calculer sa marge, son coût de revient et son seuil de rentabilité
- faire sa déclaration SSI
- gérer la trésorerie
- connaître l'enregistrement des Taxes, des charges, de la tva
- élaborer son tableau de bord

### Commercial – 3h30

- définir et déterminer son offre
- définir sa politique de prix
- rechercher et sélectionner les canaux de distribution
- élaborer une stratégie de vente
- développer son chiffre d'affaires grâce au réseau relationnel

### Communication – 4h

- construire un plan de communication et établir une stratégie de communication
- comprendre et utiliser les réseaux sociaux
- transformation digitale de mon entreprise