



# SE PRÉPARER À CRÉER OU REPRENDRE UNE ENTREPRISE

à Montargis du 12/05/2025 au 02/07/2025

Financé par  RÉGION  
CENTRE  
VAL DE LOIRE



Formation continue

## Centre de Formation en création reprise d'entreprises

Fleury-les-Aubrais

Tél : 02 38 77 77 77

Mail : [formation@loiret.cci.fr](mailto:formation@loiret.cci.fr)

Mail contact: [marguerite.araujo@loiret.cci.fr](mailto:marguerite.araujo@loiret.cci.fr)

## CONDITIONS D'ADMISSION

### Pré-requis :

Formation ouverte à toute personne ayant un projet de création ou reprise d'entreprise. Il est souhaitable de : - maîtriser les savoirs de base en français et mathématiques - faire preuve de motivation et d'engagement pour suivre la formation - avoir les savoir-être nécessaires pour intégrer un groupe et respecter les règles de vie de celui-ci

### Niveau de sortie :

Sans Niveau spécifique

## Contenu et programme

### Objectifs :

Au regard des publics visés par le marché et en tenant compte pour chaque stagiaire : de son niveau de formation, de son expérience professionnelle, de sa personnalité, de son contexte personnel familial et matériel, de la nature de l'activité envisagée mais aussi de l'état d'avancement de son projet, nos objectifs pour cette formation : sont de lui permettre de gagner en

confiance, s'approprier le métier et la posture de chef d'entreprise, de lui transmettre des connaissances et compétences, une méthodologie, des outils et des techniques pour structurer (business model Canvas/business plan/pitch projet) valider et mettre en oeuvre son projet de création/reprise d'entreprise. Ces objectifs seront atteints également par la mise en place d'un accompagnement personnalisé et individuel (RDV avec les formateurs experts, conseillers experts référents création/reprise CCI/CMA), une mise en réseau avec les partenaires du monde de l'entrepreneuriat et des temps de temps de mise en application sur le terrain (RDV prospects, partenaires,...). Ces modalités tout au long de la formation ainsi qu'à l'issue de celle-ci afin de lui permettre une création/reprise d'entreprise sécurisée et pérenne.

### Programme :

**ACCUEILLIR ET CONTRACTUALISER** - Réaliser les formalités administratives d'entrée. Valider le planning et les modalités pédagogiques. Expliciter et valider les objectifs, les méthodes et les livrables. Valider le règlement intérieur. S'entendre sur les valeurs et les règles de vie en groupe et faciliter les relations de travail. Générer une synergie entre les participants afin de créer une cohésion de groupe et un cadre de travail. Bénéficier d'un apport croisé de compétences et de supports techniques et motivationnels. RECTEC : 1 9 - 7 h

**VERIFIER L'ADEQUATION HOMME/PROJET ET ACQUERIR UNE POSTURE ENTREPRENEURIALE** - Vérifier la cohérence du projet avec le profil du créateur. Identifier ses contraintes, ses motivations, ses savoir-faire, ses savoir-être, ses compétences et objectifs personnels. Valoriser ses expériences et mettre en évidence ses atouts (pour les valoriser) et points faibles (afin d'y remédier). Identifier et prendre en compte les contraintes administratives et réglementaires. Acquérir la posture d'un chef d'entreprise afin de savoir prendre des décisions, convaincre, arbitrer. Mesurer l'impact du projet sur sa vie personnelle et familiale. RECTEC : 1 9 - 14 h

**MARKETING COMMERCIAL : REALISER SON ETUDE DE MARCHE ET METTRE EN PLACE SA STRATEGIE COMMERCIALE** - Analyser son marché : offre/demande, conjoncture, opportunités. Identifier ses concurrents et évaluer ses forces et faiblesses. Déterminer ses cibles et segments de clientèle. Définir son positionnement. Evaluer ses hypothèses de CA. Identifier les outils de veille stratégique et concurrentielle. RECTEC : 4 5 6 11 - 28 h

**MARKETING COMMERCIAL : DEFINIR SA STRATEGIE ET POLITIQUE COMMERCIALE ET DE PROSPECTION** - Constituer et développer son réseau. Elaborer ses tableaux de bord pour suivre ses marges, ses prospects, son CA, ses ventes et le panier moyen de ses clients. Gérer la prospection et le suivi de la relation clients : quels outils pour les devis et la facturation, la GRC, la comptabilité... Fidéliser ses clients. Intégrer le digital et les nouveaux modes de commercialisation : click & collect, e-commerce RECTEC : 7 8 10 - 14 h

**MARKETING COMMERCIAL : S'APPROPRIER LES TECHNIQUES DE VENTE ET LES REGLES DE LA NEGOCIATION** - Savoir se vendre. Elaborer un argumentaire percutant pour vendre ses produits, son projet, son concept ou ses prestations. Comprendre les règles de base de la négociation.

### Durée en centre :

245

## LES AUTRES SESSIONS

	Adresse	Date de sessions	Publics	Financiers
	<a href="#">Fleury-les-Aubrais (45)</a>	du 21/10/2025 au 10/12/2025	Demandeur d'emploi	

## Informations pratiques

**Organisme responsable :**

[CCI du Loiret](#) - Fleury-les-Aubrais

**Publics :**

- Demandeur d'emploi - 10 places

**Financement :**

- Programme régional 2025-2028 : Parcours métiers

**Contact :**

ARAUJO Marguerite 02 38 77 77 40

Numéro de session : 613363S / Référence GIP : 2484767F / Numéro de marché : 251PM0209B-1-68260

Mise à jour le 06/06/2025