

SE PRÉPARER À CRÉER OU REPRENDRE UNE ENTREPRISE

à Le Blanc du 27/10/2025 au 12/12/2025

Financé par  RÉGION
CENTRE
VAL DE LOIRE

 Formation continue

BGE Berry -Touraine

Châteauroux

Tél : 02 54 36 58 62

Mail : contact@bge-berrytouraine.com

Mail contact: maryline.perreau@bge-berrytouraine.com

CONDITIONS D'ADMISSION

Pré-requis :

La formation est ouverte à toute personne de plus de 16 ans, à la recherche d'un emploi et engagée dans une dynamique d'insertion ou de reconversion professionnelle quelles que soient ses expériences antérieures. Aucun niveau de diplôme n'est requis. Si le projet concerne une profession réglementée, le candidat devra apporter la preuve de son diplôme ou de son expérience de 3 ans. Dans le cas contraire, il sera mis en lien avec les organismes de formation proposant les formations qualifiantes nécessaires. Le réalisme du projet est vérifié en amont de l'entrée en formation.

Niveau de sortie :

Sans Niveau spécifique

Contenu et programme

Objectifs :

Développer les compétences entrepreneuriales : permettre aux stagiaires d'acquérir les

compétences nécessaires à la création et à la gestion d'une entreprise en mettant l'accent sur les aspects personnels, professionnels et comportementaux. Élaborer un projet entrepreneurial viable : aider les participants à élaborer et affiner leur projet entrepreneurial en tenant compte de leur profil personnel, des opportunités du marché et des contraintes environnementales et réglementaires. Maîtriser les fondamentaux de la création et de la reprise d'entreprise : fournir aux apprenants les connaissances et les outils pour mener à bien les différentes étapes du projet ; de l'étude de marché à la mise en place du plan financier et juridique. Développer une stratégie commerciale et marketing efficace : permettre aux participants de développer une stratégie adaptée à leur projet en identifiant leur marché cible, en définissant leur offre et en choisissant les outils de communication appropriés. Acquérir des compétences en gestion financière : aider les participants à comprendre les principes de base de la gestion financière d'une entreprise, y compris l'élaboration de budgets prévisionnels, le calcul de la rentabilité et le choix du statut juridique approprié. Permettre aux participants d'identifier les financements accessibles et les préparer à les solliciter (CAP Région, prêt d'honneur...) Renforcer les compétences relationnelles et de communication : développer chez les stagiaires des compétences de communication essentielles pour convaincre des partenaires, des investisseurs, des clients potentiels et gérer efficacement leur équipe. Mettre en oeuvre concrètement le projet entrepreneurial : fournir aux participants les outils et les connaissances pour passer de la phase de formation à la mise en oeuvre pratique de leur projet entrepreneurial (plan d'affaires, plan d'actions individualisé...). Sécuriser fortement la viabilité.

Programme :

Adéquation personne projet et moyens humains. - Savoir : Comparer les objectifs personnels et professionnels avec le projet entrepreneurial Identifier les points forts et faibles d'un projet entrepreneurial et du profil de l'entrepreneur Identifier les contraintes et les impacts inhérents à l'activité et au contexte (y compris l'impact environnemental et social) SAVOIR FAIRE : Décrire un projet entrepreneurial (taille, secteur, offre, cible, projection, acteurs) mettant en valeur l'adéquation avec le profil de l'entrepreneur SAVOIR COMPORTEMENTAL: - S'affirmer avec assertivité - Expliquer ses choix de manière convaincante - 21 h Etude de marché - SAVOIR : Déterminer les composantes d'un secteur d'activité (concurrents, fournisseurs.) Décrire les caractéristiques d'une clientèle Sélectionner des informations en fonction du projet Identifier la réglementation liée à un projet entrepreneurial SAVOIR-FAIRE : Recueillir des informations sur le marché à l'aide de techniques adaptées Analyser avec objectivité les informations collectées sur le plan du marché global et sur le marché local Rédiger de manière synthétique les résultats de l'étude de marché SAVOIR COMPORTEMENTAL: Mettre en oeuvre les techniques de communication oral - 14 h Stratégie marketing et commerciale - SAVOIR : Décrire les étapes d'élaboration d'une stratégie marketing et commerciale. Identifier les différents moyens commerciaux. Définir les critères de choix d'une zone d'implantation. Décrire les actions commerciales permettant de développer la clientèle. SAVOIR-FAIRE: Décliner les clientèles principales et secondaires. Construire une offre qui répond aux besoins des clients, en tenant compte de l'impact environnemental et sociétal. Fixer des objectifs de vente. Créer le pitch de l'offre commerciale. SAVOIR COMPORTEMENTAL: Adopter une posture orientée "client". S'exprimer avec conviction - 28 h Prévisionnel financier - SAVOIR: Identifier le vocabulaire comptable Distinguer les différents éléments constitutifs d'un budget prévisionnel : compte de résultat, plan de financement, plan de trésorerie Identifier les composantes de la rentabilité : marge, résultat, capacité d'autofinancement SAVOIR-FAIRE: Calculer un prix de vente en lien avec un prix de revient Construire un plan de financement. Construire un compte de résultat prévisionnel Construire un plan de trésorerie.

Durée en centre :

196

Durée en entreprise :

21

LES AUTRES SESSIONS

Adresse	Date de sessions	Publics	Financiers
 Châteauroux (36)	du 19/05/2025 au 04/07/2025	Demandeur d'emploi	
 Châteauroux (36)	du 01/09/2025 au 15/10/2025	Demandeur d'emploi	

Informations pratiques**Organisme responsable :**[BGE Berry-Touraine](#) - Châteauroux**Publics :**

- Demandeur d'emploi - 10 places

Financement :

- Programme régional 2025-2028 : Parcours métiers

Contact :

Maryline Perreau 06 43 20 93 17

Numéro de session : 650824S / Référence GIP : 2484755F / Numéro de marché : 251PM0083A-1-69328

Mise à jour le 11/04/2025