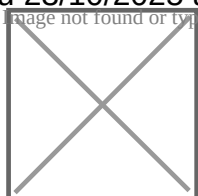


SE PRÉPARER À CRÉER OU REPRENDRE UNE ENTREPRISE

à Bourges du 23/10/2025 au 12/12/2025



Financé par



Formation continue

Chambre de métiers et de l'artisanat de Région Centre Val de Loire

Orléans

Tél : 02 38 68 03 32

Mail : contact-crma@crma-centre.fr

Mail contact: iviraud@cma-cvl.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 - de 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

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 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, 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 création/reprise CCI/CMA et partenaires du monde de l'entrepreneuriat) 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 :

1. 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 Bénéficier d'un apport croisé de compétences et de supports techniques et motivationnels RECTEC : 1 9 - 7 h2. 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 et points faibles. Identifier et prendre en compte les contraintes administratives et réglementaires. Acquérir la posture d'un chef d'entreprise Prendre des décisions, convaincre, arbitrer, Mesurer l'impact du projet sur sa vie personnelle RECTEC : 1 9 - 14 h3. 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 h4. 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 h5. 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. S'approprier le vocabulaire pour convaincre Créer les conditions d'une négociation efficace Se préparer à négocier et convaincre ses fournisseurs, clients prospects, partenaires financiers, franchiseurs.

Durée en centre :

245

LES AUTRES SESSIONS

Adresse	Date de sessions	Publics	Financiers
 Bourges (18)	du 15/09/2025 au 31/10/2025	Demandeur d'emploi	

Informations pratiques

Organisme responsable :

[CMAR Centre Val de Loire](#) - Orléans

Publics :

- Demandeur d'emploi - 10 places

Financement :

- Programme régional 2025-2028 : Parcours métiers

Contact :

Isabelle VIRAUD 07 72 72 36 49

Numéro de session : 651416S / Référence GIP : 2585068F / Numéro de marché : 251PM0022B-1-68207

Mise à jour le 30/06/2025