

Formation Création d'entreprise : Initiation + Approfondissement

■ Durée :	10 jours (70 heures)
■ Tarifs inter-entreprise :	6 275,00 CHF HT (standard) 5 020,00 CHF HT (remisé)
■ Public :	Créateurs d'entreprises, Managers
■ Pré-requis :	Aucun
■ Objectifs :	Créer son plan stratégique - Préparer son offre - Organiser l'activité - Développer son plan commercial - Mettre en place les outils informatiques essentiels (ERP/CRM/...) - Constituer une équipe
■ Modalités pédagogiques, techniques et d'encadrement :	• Formation synchrone en présentiel et distanciel. • Méthodologie basée sur l'Active Learning : 75 % de pratique minimum. • Un PC par participant en présentiel, possibilité de mettre à disposition en bureau à distance un PC et l'environnement adéquat. • Un formateur expert.
■ Modalités d'évaluation :	• Définition des besoins et attentes des apprenants en amont de la formation. • Auto-positionnement à l'entrée et la sortie de la formation. • Suivi continu par les formateurs durant les ateliers pratiques. • Évaluation à chaud de l'adéquation au besoin professionnel des apprenants le dernier jour de formation.
■ Sanction :	Attestation de fin de formation mentionnant le résultat des acquis
■ Référence :	AUT102863-F
■ Note de satisfaction des participants:	Pas de données disponibles

■ Contacts :	commercial@dawan.fr - 09 72 37 73 73
■ Modalités d'accès :	Possibilité de faire un devis en ligne (www.dawan.fr, moncompteformation.gouv.fr, maformation.fr, etc.) ou en appelant au standard.
■ Délais d'accès :	Variable selon le type de financement.
■ Accessibilité :	Si vous êtes en situation de handicap, nous sommes en mesure de vous accueillir, n'hésitez pas à nous contacter à referenthandicap@dawan.fr, nous étudierons ensemble vos besoins

Introduction

Structurer un projet de création d'entreprise de manière pragmatique et opérationnelle

Passer de l'idée au lancement en intégrant marché, offre, organisation et outils essentiels

Acquérir une vision globale pour décider vite, sans complexité inutile

Atelier fil rouge : construction progressive d'un dossier projet (offre, marché, organisation, outils, mini prévisionnel, plan d'action)

Clarifier son projet et valider l'opportunité

Identifier le problème réel à résoudre et la valeur apportée aux clients

Définir les cibles prioritaires et leurs attentes concrètes

Analyser l'existant : concurrents, alternatives, pratiques du marché

Identifier les hypothèses critiques à tester avant de lancer l'activité

Atelier pratique : proposition de valeur, cibles et hypothèses de validation

Construire une offre claire et vendable

Transformer une idée en offre compréhensible : périmètre, livrables, niveaux de service

Positionner son offre de manière lisible et différenciante

Définir un prix cohérent avec la valeur, les coûts et le marché

Structurer un discours simple pour présenter l'offre en quelques minutes

Atelier pratique : conception de 2 offres packagées et d'une grille de prix simple

Organisation de l'activité et outils numériques essentiels

Organiser son activité quotidienne : priorités, planification, suivi des actions
Identifier les outils numériques indispensables pour démarrer rapidement
Présentation d'outils simples en mode SaaS : gestion des contacts (CRM), facturation, suivi des ventes, gestion basique de l'activité
Choisir des solutions adaptées à un entrepreneur pressé (simplicité, coût, évolutivité)
Atelier pratique : sélection d'un socle d'outils numériques et organisation cible

Cadre juridique, fiscal et administratif

Comprendre les grandes formes juridiques et leurs implications concrètes
Choisir un statut en fonction du projet, des risques et de la situation personnelle
Identifier les obligations essentielles : facturation, TVA, documents commerciaux
Structurer les premières démarches administratives sans se disperser
Atelier pratique : arbre de décision pour le choix du statut et checklist de démarrage

Prévisionnel simplifié et plan de lancement

Comprendre les notions financières indispensables : chiffre d'affaires, charges, marge, trésorerie
Construire un prévisionnel simplifié pour évaluer la viabilité du projet
Identifier le point d'équilibre et les besoins de trésorerie initiaux
Construire un plan de lancement opérationnel sur 90 jours
Atelier pratique : mini prévisionnel simplifié et plan d'action de lancement

Consolider son projet

Sécuriser et accélérer le développement de l'activité après le lancement
Structurer la relation client, le réseau, les partenariats et l'équipe
Installer un pilotage simple et durable de l'activité
Atelier fil rouge : consolidation du dossier projet et préparation à la montée en charge

Développement commercial et relation client

Structurer une démarche commerciale adaptée à son activité
Organiser la prospection et le suivi client de manière réaliste
Mettre en place des outils simples pour suivre contacts, opportunités et ventes
Définir des routines commerciales hebdomadaires efficaces
Atelier pratique : parcours client et organisation commerciale simple

Réseautage, partenariats et écosystème

Identifier son écosystème : prescripteurs, partenaires, réseaux professionnels

Comprendre les mécanismes du réseautage efficace et durable

Créer des relations gagnant-gagnant et développer des partenariats utiles

Utiliser les réseaux professionnels et numériques de manière stratégique

Atelier pratique : cartographie de l'écosystème et plan de développement relationnel

Outils numériques avancés et présence en ligne

Structurer une présence en ligne crédible : site web, pages d'offres, visibilité minimale

Choisir des outils simples pour gérer le site, les contenus et les contacts

Automatiser certaines tâches (suivi client, facturation, communication) sans complexité

Faire évoluer son socle d'outils en fonction de la croissance

Atelier pratique : architecture numérique cible (site, CRM, outils de gestion)

Constitution et accompagnement de l'équipe

Identifier les besoins humains selon les phases de développement

Choisir entre recrutement, sous-traitance, partenariat ou freelance

Structurer l'intégration et l'organisation du travail

Adopter une posture de dirigeant-coach pour accompagner et faire grandir l'équipe

Atelier pratique : plan de constitution d'équipe et organisation des rôles

Pilotage, risques et sécurisation de l'activité

Mettre en place un pilotage simple : indicateurs clés, tableaux de bord, rituels de suivi

Identifier les risques majeurs : financiers, commerciaux, humains, juridiques

Construire des plans d'actions correctives pragmatiques

Préparer les décisions structurantes pour la suite du développement

Atelier pratique : tableau de bord dirigeant et plan de sécurisation