

# Formation Création d'entreprise

Blended learning environ 40 heures:

- 3 heures d'accompagnement avec votre formateur
- 37 heures de travail avec les ressources de la plateforme
- Relecture de votre business plan

THE  
TALKS

# MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

## Blended-learning

Le blended learning permet à l'apprenant d'avancer en fonction de son besoin et de ses disponibilités. Les ressources mises à disposition sont nombreuses et actualisées.

L'apprentissage à distance permet également de répondre aux questions de l'apprenant (un tchat est disponible) et de programmer **3 heures d'entretiens individuels avec le formateur**.

La plateforme est disponible **24/24 et 7/7**, depuis votre ordinateur mais aussi votre mobile puisqu'une **application** est disponible.

De nombreuses exercices permettent de valider l'apprentissage ainsi qu'une étude de cas.

## Démarche qualité

**Le protocole de formation et les outils développés par The Talks permettent de garantir une qualité constante des prestations.**

Avant chaque formation, le formateur s'entretient individuellement avec les apprenants pour comprendre son besoin et valider son projet.

Environ 6 mois après la formation, les apprenants sont recontactés afin de faire un point téléphonique. Les points suivants sont abordés : intégration des compétences dans le quotidien, difficultés éventuelles, aspects positifs... **L'objectif est de vérifier la concordance entre la formation et les besoins du marché.**

## Évaluation

Obtention d'un **certificat de réalisation** si le stagiaire a suivi l'intégralité de la formation. Et s'il a rédigé son business plan.

## Personnes en situation de handicap

Il est important de nous contacter ou de nous prévenir lors de votre entretien avec le conseiller. Les documents rédigés ont une police 12 et des intervalles de ligne de 1,5. Les vidéos développées par The Talks sont sous-titrées

## Offert

Vous recevez par courrier le livre « 7 jours pour déployer votre activité sur les réseaux sociaux » publié chez EMS par Anne Marie Richier



# OBJECTIFS

## FORMATION CRÉATION D'ENTREPRISE

La formation permet de connaître tous les éléments à créer et étudier avant de se lancer dans un projet entrepreneurial, notamment la rédaction du business plan.

### OBJECTIFS & COMPÉTENCES

**A la fin de la formation, l'apprenant sera capable de :**

- ✓ Définir son projet
- ✓ Faire son pitch
- ✓ Rédiger son business plan
- ✓ Faire ses matrices
- ✓ Comprendre les grandes différences entre les statuts juridiques
- ✓ Faire les démarches pour se lancer

### CIBLES

Toute personne ayant envie de se lancer dans l'entrepreneuriat, quels que soient son projet et le stade du projet.

### PRÉREQUIS

Avoir un projet entrepreneurial.

### FIN DE FORMATION

Certificat de réalisation si le stagiaire a ouvert tous les éléments de la formation et effectué tous les accompagnements.

# PROGRAMME DÉTAILLÉ

## Partie 1 – Démarrer

Objectif : préparer son projet

- L'idée
- Définir son projet
- Faire un pitch
- Faire une étude de marché
- 1 heure d'accompagnement téléphonique

## Partie 2 – Rédiger son business plan

Objectif : rédiger son business plan

- Executive summary
- Le marché (pourquoi vous avez créé le produit, à quel problème il répond, connaître l'écosystème...)
- L'équipe
- Le produit
- Les matrices : SWOT, Pestel, business model canva
- Le plan de financement
- Les statuts juridiques
- 1 heure d'accompagnement téléphonique

## Partie 3 – Se lancer

Objectif : se préparer au démarrage de son projet

- Plan de lancement
- Organisations accompagnatrices
- Réseaux professionnels
- Se faire financer
- Démarches & formalités au démarrage
- 1 heure d'accompagnement téléphonique
- Relecture du projet

# CHARTRE QUALITÉ

The Talks s'engage à :

Expliquer **clairement les objectifs de la formation** et préciser le public visé à toutes les personnes faisant la demande directement ou indirectement (site internet, distribution ou envoi du guide de formation, prise de rendez-vous physique et téléphonique).

- Accompagner les apprenants dans leur formation afin qu'elle se réalise dans un **environnement positif**, permettant ainsi une **assimilation plus aisée des connaissances** et favorisant leur **employabilité**.

- Mettre à disposition tous les **moyens techniques** et humains nécessaires au bon déroulement de la formation tel que défini dans la convention de formation.

- Employer des formateurs experts dans le domaine concerné grâce à leur expérience professionnelle, leurs qualifications, leur formations continues (séminaires, Mooc, FOAD...) et/ou leurs publications et recherches (articles, livres...).

- Porter à la connaissance des demandeurs les dernières formations, CV et diverses **compétences des formateurs**.

- **Adapter annuellement la formation** en fonction des changements du marché et de ses acteurs, en fonction des remontées des apprenants (questionnaires après la formation et entretien téléphonique réalisé 6 mois après la formation).

- Tenir compte des **appréciations des apprenants** précédents (questionnaires) dans l'organisation de la formation, dans sa mise à jour et dans le contrôle des compétences pédagogiques du formateur...

## L'EXPERTE DÉDIÉE À CE PROGRAMME



**Anne-Marie Richier**  
**Consultante marketing**  
**Zigzag Marketing**

Anne-Marie est consultante marketing pour Zigzag Marketing.

Elle est aussi l'auteur de deux ouvrages : "Le marketing des TPE à l'heure de la transformation digitale" paru chez L'Harmattan et "7 jours pour déployer votre activité sur les réseaux sociaux" paru chez EMS.

Après avoir fondé plusieurs structures, elle a créé une association pour accompagner les femmes qui veulent entreprendre (APEF – association pour la promotion de l'entrepreneuriat féminin [www.entrepreneuriatfeminin.org](http://www.entrepreneuriatfeminin.org))

Elle décide alors de concevoir une formation dédiée aux créateurs afin de faciliter leurs démarches et la rédaction du business plan.



THE  
TALKS

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE

Anne Marie Richier

[annemarie@thetalks.fr](mailto:annemarie@thetalks.fr)

06-23-80-31-02

[www.thetalks.fr](http://www.thetalks.fr)

The Talks sas immatriculée

881 740 062 00016 au RCS Toulon

au capital de 1000 € APE 8559B –

N° déclaration : 93830605283