




Nos offres  
**FORMATIONS**  
**2019**



**FAVORISER LA MONTÉE EN COMPÉTENCES ENTREPRENEURIALES**



**L**e programme de formation développé par BGE Loiret s'adresse à tout porteur de projet (demandeur d'emploi et salarié) et dirigeant désireux de monter en compétences sur des thématiques centrales et vitales au développement et à la pérennisation de leur activité : marketing, vente, communication, comptabilité, gestion, juridique et épanouissement personnel.

Un entretien de validation des besoins et choix du mode de financement est systématiquement réalisé.

Les modules se déroulent en collectif et pour certains se combinent avec de l'individuel. L'approche pédagogique BGE associe les apports théoriques à la dynamique de groupe, la réflexion partagée et la confrontation d'expériences. Des exercices pratiques et une analyse des situations personnelles permettent de s'entraîner concrètement et de façon ludique dans l'acquisition de compétences entrepreneuriales. Pour chaque action de formation, une évaluation des acquis des apprenants ainsi qu'une évaluation d'appréciation des stagiaires sont réalisées. Une attestation de formation est remise.



## MODULES COURTS

### RESSOURCES HUMAINES • JURIDIQUE

#### Réussir mon premier recrutement (1 j.)

Code RH01

Maîtriser le processus de recrutement et se poser les bonnes questions pour bien identifier le besoin de l'activité et sa capacité à financer l'emploi créé.

### ÉPANOUISSEMENT PERSONNEL

#### S'affirmer dans son projet entrepreneurial (2 j.)

Code EPP01

Optimiser sa confiance en soi par une meilleure perception de ses limites et ressources dans le but d'être acteur de sa réussite.

#### Développer ma posture entrepreneuriale (1 j.)

Code EPP02

Passer du salariat à l'entrepreneuriat, penser sa montée en compétences entrepreneuriales, développer une vision d'entreprise.

### COMMERCIAL • VENTE • MARKETING

#### Scénariser et agencer mon point de vente (boutique, stand) (1 j.)

Code CVM01

Présenter et valoriser ses produits par l'aménagement d'une zone de vente attractive et structurée.

#### Présenter mon entreprise avec efficacité (1 j.)

Code CVM02

Améliorer votre aisance à l'oral en apprenant à décoder les signes de communication interpersonnelle et travailler votre pitch pour savoir se présenter rapidement afin d'obtenir un rendez-vous ou développer son réseau.

## MODULES COURTS

### Acquérir les fondamentaux et bases du marketing (1 j.)

#### Code CVM03

Présentation des principaux concepts et outils de pilotage et de contrôle d'un plan marketing, pour construire une stratégie commerciale efficace.

### Élaborer mon plan d'actions commerciales (1 j.)

#### Code CVM04

Construire son plan d'actions commerciales, piloter et adapter ses actions en fonction de son marché et de ses objectifs commerciaux.

### La relation client : qualité, satisfaction et fidélisation (1 j.)

#### Code CVM05

Identifier les éléments constitutifs d'une relation de qualité afin d'élaborer des actions en adéquation avec les besoins du client (mesure de la satisfaction, faire face aux insatisfactions).

### Organiser et piloter ma prospection (1 j.)

#### Code CVM06

Développer la mise en place d'actions de prospection efficaces.

### Cibler mes clients (1 j.)

#### Code CVM07

Développer son portefeuille clients et augmenter son chiffre d'affaires par l'analyse fine de sa cible.

### Négocier et convaincre (1 j.)

#### Code CVM08

Bâtir son argumentaire, préparer sa négociation.

## COMMUNICATION

### Site internet et e-commerce : vendre sur internet (1 j.)

#### Code COM01

Connaître les modalités d'utilisation et d'animation des différents types de sites internet (vitrine et e-commerce) afin de faire un choix en fonction de vos besoins.

### Optimiser mon référencement pour rendre mon site visible (1 j.)

#### Code : COM02

Maîtriser les techniques de base pour animer sa stratégie de référencement web et choisir les outils adaptés à son activité et son budget, tout en assurant le respect de l'image de son entreprise.

### Utiliser les réseaux sociaux pour me rendre visible (1 j.)

#### Code : COM03

Identifier et utiliser un réseau social adapté aux besoins de l'entreprise afin de développer et d'actualiser une communication web pertinente, e-réputation.

### Réussir mes supports de communication (1 j.)

#### Code : COM04

Définir une identité visuelle qui soit différenciante, rédiger des messages permettant une présentation pertinente et claire de son offre, choisir des supports adaptés.

### Site internet vitrine : présenter mon activité sur le web (1 j.)

#### Code : COM05

Connaître les modalités d'utilisation et d'animation des différents types de sites vitrines afin de faire un choix adapté.

### Construire mon plan de communication (1 j.)

#### Code : COM06

Définir des actions de communication et planifier un plan d'actions en fonction de mon budget, cible clientèle et activité.

### Mettre en place ma stratégie digitale (1 j.)

#### Code : COM07

Organiser ma présence sur le web, utiliser à bon escient les différents médias numériques (site web, réseaux sociaux, blogs, Adwords, applis mobiles...)

## MODULES COURTS

### **GESTION • COMPTABILITÉ • FISCALITÉ**

#### **Comprendre les mécanismes comptables fondamentaux (1 j.)**

**Code : GCF01**

Acquérir les notions de base en comptabilité et en gestion, lire et exploiter les documents comptables.

#### **Je gère ma micro-entreprise (1 j.)**

**Code : GCF02**

Se poser les bonnes questions pour choisir ce régime et/ ou en préparer la sortie : caractéristiques fiscales et sociales, seuils d'activité, comptabilité simplifiée.

#### **A l'aise avec ma fiscalité d'entrepreneur (1 j.)**

**Code : GCF03**

Connaissances de base sur les principaux impôts français (TVA, IS, IR, CET), mécanisme de calcul et mode de déclaration.

#### **SIMULECO - M'initier à la gestion(2 j.)**

**Code : GCF04**

Découvrir le fonctionnement économique et financier de l'entreprise, s'initier à la gestion d'entreprise et travailler en équipe.

#### **Lire et analyser mes états financiers (1 j.)**

**Code : GCF05**

Comprendre les documents comptables annuels (compte de résultat et bilan) afin de pouvoir les exploiter de façon autonome.

#### **Bien gérer ma trésorerie (1 j.)**

**Code : GCF06**

Comprendre la structure d'un plan de trésorerie et savoir le construire, le mettre à jour et l'analyser pour améliorer la gestion financière de son activité.

#### **Piloter mon activité grâce aux tableaux de bord (1 j.)**

**Code : GCF07**


Identifier les indicateurs stratégiques utiles et construire des tableaux de bord adaptés à son activité.

Pour l'ensemble des modules courts :

- maintien et participation sous réserve de financement et d'un nombre minimum de participants,
- possibilité de planifier des dates supplémentaires en fonction du remplissage des sessions (maximum 8 personnes/session).

### **SUR DEMANDE**

Vous avez une demande spécifique ? Contactez-nous, nous construirons ensemble un parcours adapté.



*Favoriser  
la montée  
en compétences  
entrepreneuriales*

## PARCOURS DE FORMATION


### PARCOURS PERSONNALISÉ

#### Parcours sur mesure (8 h.)

Code : CPA

Valider les étapes clés dans la structuration du projet : stratégie commerciale, prévisionnel financier et choix juridique, fiscal et social.

### BOUTIK'ÉCOLE (5 semaines)


 Une mise en situation pour vivre en conditions réelles le métier de commerçant. Gagner les compétences de base pour animer et gérer son espace de vente, dans le but de valider un projet de création.

### DEMAIN JE CRÉE OU JE REPRENDS UNE ENTREPRISE (280 h.)

*Parcours réservé aux porteurs de projet inscrits à Pôle Emploi. Financement Région Centre Val de Loire*

Structurer son projet et construire son business plan : aide à la conduite de l'étude de marché, stratégie commerciale et de communication, prévisionnel d'activité, plan de financement, lecture de documents comptables, choix juridique fiscal et social. Évaluer sa capacité à présenter son projet.

### CUISINE'ÉCOLE (5 semaines)

 Vous envisagez une activité de cuisine à domicile ? Venez acquérir les compétences indispensables pour implanter votre marque (aspects commercial, communication, normes professionnelles, gestion...) et développer votre clientèle.

### CONSTRUIRE ET CONDUIRE UN PROJET ENTREPRENEURIAL (84 h.)

*Remise d'un certificat de compétences professionnelles*

Évaluer sa capacité à entreprendre, acquérir la méthodologie de structuration de projet de création et étudier la viabilité et la faisabilité de son projet. Présentation devant jury.

### MALLETES DU DIRIGEANT

*Réservés aux dirigeants relevant du RCS  
Financement AGEFICE*

Permettre aux dirigeants d'entreprise de se former, et d'assurer leur montée en compétences sur des sujets identifiés comme fondamentaux et prioritaires dans le cadre de l'exercice de leurs activités professionnelles.

#### Mallette "Comptabilité - Analyse financière et tableaux de bords"

- Utilisation des tableaux, conception de tableaux et graphiques.
- Les fondamentaux de la comptabilité et de l'analyse financière.

#### Mallette "Nouvelles technologies et compétences numériques"

- Les essentiels de l'ordinateur, utiliser internet et sa messagerie électronique.
- Digitaliser son entreprise.
- Le web et le e-commerce, les outils pour améliorer son chiffre d'affaires.
- Les fondamentaux du digital et des réseaux sociaux, et e-réputation.
- Protection des données personnelles RGPD.

#### Mallette "Marketing et communication"

- Fondamentaux du marketing, exploiter une base de données.
- Fondamentaux des techniques de vente.
- Stratégie de communication et déclinaison sur le web.

#### Mallette "Ressources humaines et management"

- Recrutement intégration et droit du travail.
- Protection sociale de l'entrepreneur et de son conjoint.
- Réinterroger son statut juridique.
- Rédiger ses contrats en toute assurance.

#### Mallette "Développement durable et responsabilité sociétale des entreprises"

- Rendre son entreprise plus éco-responsable au quotidien.

#### Mallette "Auto-entrepreneuriat"

- Maîtriser le fonctionnement de l'auto-entreprise.
- Évaluer et faire évoluer son auto-entreprise.

**CONTACT  
SERVICE FORMATIONS**

35, rue des Sansonnieres  
45000 Orléans

**formation@bge45.fr**



18 Avenue de la Bolière 45100 Orléans La Source Cedex 2

**T. 02 38 22 20 09 • F. 02 38 49 15 19**

**contact@bge45.fr • www.bge45.fr**

Suivez nous !

