



## OBJECTIFS

- Acquérir les compétences entrepreneuriales pour assurer en toute autonomie la création, le développement et la pérennité du projet.

A l'issue de l'accompagnement, l'apprenant sera capable :

- D'évaluer son profil entrepreneurial.
- D'analyser la faisabilité et la viabilité de son projet.
- De concevoir un plan d'actions respectant les différentes étapes inhérentes à la réussite du projet.
- De créer son entreprise à partir de bases solides.



## PUBLIC

Toute personne souhaitant se faire accompagner dans son projet de création, quel que soit son état d'avancement.



## ACCESSIBILITE

**Nous sommes particulièrement attentifs à l'adaptation de notre formation aux Personnes en Situation de Handicap.**

Lors de nos premiers contacts, nous vous proposons un entretien afin de prendre en compte les spécificités de votre handicap, et de déterminer les éventuels aménagements ou dispositifs à mettre en place pour suivre votre formation.

Si vous souhaitez en amont étudier la faisabilité de votre projet, nous vous invitons à contacter notre référente handicap, Hortensia Strajnic, à l'adresse suivante : [tens@spectacleartmosphere.com](mailto:tens@spectacleartmosphere.com) ou par téléphone au 06.19.93.18.43.



## PRÉREQUIS

Notions de base sur les outils informatiques et de bureautique (Word, Excel, internet...).



## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Visioconférences avec un tuteur pour valider les différentes étapes
- travail guidé en asynchrone et synchrone
- alternance d'outils théoriques et expérimentations pratiques
- projection de supports d'animation et création de supports numériques
- création des outils sur mesure adaptés au projet en situation réelle
- évaluation individuelle via des tests.



## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Pré-évaluation en amont de l'accompagnement afin de cerner le projet et le profil du bénéficiaire.
- Bilan en fin de formation avec questionnaire à remplir afin de permettre au bénéficiaire d'évaluer l'accompagnement réalisé.
- Questionnaire à froid 3 mois après la réalisation de la formation afin d'évaluer l'impact de l'accompagnement dans le projet de création.



## CONTENU

### o PHASE 1 : IDENTIFICATION DU PROJET, DE SA FAISABILITE ET POSITIONNEMENT DANS LE SECTEUR CONCERNE

- Découverte du projet : Présentation du projet par son futur créateur.
- Positionnement du projet dans l'ensemble des fonctions de l'entreprise : gestion, organisation, production, commercialisation, communication, techniques innovantes telles que la digitalisation et la numérisation.
- Etude de sa faisabilité par l'analyse de l'écosystème environnemental : tendances évolutives et particularités du secteur, analyse des risques, légitimité du projet.
- Mise en place d'une veille environnementale et concurrentielle : repérage des sources informatives sur le contexte professionnel et politique du secteur concerné, Benchmark, identification des différents acteurs et partenaires potentiels, définition des éléments différenciants de son offre résultant de ces veilles.
- Positionnement stratégique du projet dans le secteur concerné via un outil de Mapping de positionnement.
- Test de profil entrepreneurial : Evaluation du profil du porteur de projet, de ses aptitudes, de ses compétences, de sa situation personnelle afin de mesurer son niveau de motivation et son potentiel entrepreneurial.

### o PHASE 2 : DU PROJET A LA CREATION

- L'étude de marché : Définition de la cible, analyse de la demande, analyse de l'offre et de l'environnement du projet.
- Choix du statut juridique, du régime fiscal ainsi que du statut social, et positionnement du projet selon les différents critères déterminants, choix du nom / marques et vérification de sa disponibilité.
- Structure administrative du projet : Obligations juridiques avec focus sur les documents de relations contractuelles, obligations sociales et interlocuteurs de l'entrepreneur, obligations comptables et fiscales.
- Besoins financiers du projet et identification des différentes sources de financement : Aides à la création d'entreprise.
- Rédaction de la trame d'un Business Plan partie textuelle et partie financière : Présentation du projet - Etude de marché - Positionnement du projet - Présentation des différents tableaux financiers et appropriation des outils de réalisation et de calculs : Plans de financement, prévisionnel des ventes, suivi de trésorerie avec flux, compte de résultat.

### o PHASE 3 : DEVELOPPEMENT DU PROJET ET PERENNISATION

- Commercialisation : Identification de la cible et des différents canaux de distribution ou partenaires pour atteindre le client, pratique de la concurrence, présentation des différentes techniques de vente, identification d'opportunités de partenariat et prescripteurs présents dans l'écosystème du projet.
- Communication : Notions de graphisme et importance de la création d'une charte graphique, présentation d'outils accessibles pour la production de supports de communication (CANVA), initiation aux réseaux sociaux avec création d'un profil professionnel sur un réseau



## CONTENU

social au choix (LinkedIn, Facebook, Instagram et Twitter), notions de gestion des réseaux sociaux, exemple de marketing de contenu avec la Newsletter.

- Techniques innovantes: la numérisation et la digitalisation. Présentation de ces deux tendances en vue de les exploiter et innover dans son projet. La numérisation comme atout dans la gestion de sa structure, la digitalisation comme opportunité de développement de son activité (chiffrage du coût global du projet digitalisé).

### INFORMATIONS PRATIQUES

**Durée :** De 6 à 12 semaines selon votre rythme.

**Nombre d'heures :** 50 heures au total dont 35 heures en asynchrone (travail guidé) et 15 heures en tutorat (visioconférence avec un tuteur). Offre modulable selon l'avancement et le profil du projet : nous contacter pour plus de précisions.

**Date et lieu :** Distanciel. Travail collaboratif sur une plateforme de partage de fichiers et heures de tutorat à définir avec le tuteur, depuis un ordinateur bénéficiant d'une bonne connexion internet. Nous contacter pour programmer votre accompagnement : [contact@spectacleartmosphere.com](mailto:contact@spectacleartmosphere.com)

**Documents remis en fin de formation :** Supports de cours, outils sur mesure conçus lors de l'accompagnement et certificat de réalisation.

**Modalités d'accès :** Avoir réglé sa participation ou présenter un accord de prise en charge avec subrogation de paiement et avoir signé la convention ou le contrat de formation.

**Délai d'accès :** Inscription au plus tôt 6 mois avant le début de l'accompagnement et au plus tard 11 jours ouvrés avant le début de l'accompagnement.

### TARIFS ET FINANCEMENTS

**A partir de 2.000€.**

Offre de formation éligible au CPF, aux financements OPCO, Pole Emploi... Nous contacter pour plus de précisions.



ARTMOSPHERE

📍 4 avenue de l'Esprit des Lois 33 650 La Brède

📞 05 56 33 28 18

[contact@spectacleartmosphere.com](mailto:contact@spectacleartmosphere.com) - [www.spectacleartmosphere.com](http://www.spectacleartmosphere.com)

Référencé

