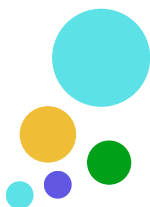




CREER UN FONDS DE COMMERCE ETUDIER SON MARCHÉ

TOULOUSE/BORDEAUX/LYON/PARIS
OU 100 % DISTANCIEL





PRÉSENTATION DE LA FORMATION

« Créer un fonds de commerce - Etudier son marché » est à destination de toute personne qui souhaite devenir indépendante en créant un fonds de commerce. Cette formation va permettre de connaître tous les éléments nécessaires pour réaliser une étude de marché, pour confirmer et sécuriser un projet de création de fonds de commerce.

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

01

Décrire son marché et son environnement

02

Définir sa stratégie commerciale

03

Identifier les moyens nécessaires à son activité

04

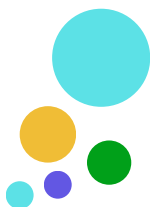
Etudier la pertinence de la stratégie

La formation est animée avec une pédagogie active.

Exercices pratiques, études de cas, ateliers collectifs, outils digitaux ludiques, sont complétés par des échanges entre pairs.

En présentiel ou en distanciel, vous découvrirez des méthodes d'animations engageantes et facilitantes.





LES MODALITÉS PRATIQUES

DURÉE DE LA FORMATION

7 HEURES

"FORMATION MIXTE"

LIEU

**TOULOUSE/BORDEAUX
LYON/PARIS**

MODALITÉS DU SYNCHRONE

**PRÉSENTIEL OU
100% DISTANCIEL**

TARIF

690 €

La formation est réalisée en **synchrone**

Cette formation vous offrira des temps d'échanges et de partages.

Vous bénéficiez de **7 heures en mode synchrone** (en présentiel ou à distance selon le modèle choisi).

Le tarif est de 690 € pour la formation net de taxe.

Public : Toute personne qui souhaite créer un fonds de commerce.

Pré-requis : Aucun

Nombre de stagiaires : Mini 3 / Max 8

Délais d'accès : 15 Jours avant la date de début de formation

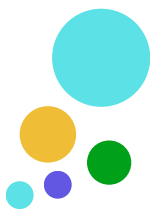
Financement : Opco - Entreprises - Particuliers

Horaire : 9h - 12h30 / 13h30 -17h00

LES PROCHAINES SESSIONS

Retrouver les dates de formation sur notre site internet ou flasher ce QR code





LE CONTENU DE LA FORMATION

1 Décrire son marché et son environnement

- Décrire son secteur d'activité
- Identifier la réglementation en vigueur
- Etude de la clientèle
- Analyse de la concurrence
- Identifier les fournisseurs
- Etudier sa zone d'achalandise
- Identifier les prescripteurs
- Atelier, exercice pratique

2 Définir sa stratégie commerciale

- Réaliser le choix de sa clientèle cible
- Identifier son positionnement
- Définir ses objectifs
- Construire son offre de produits/services
- Réaliser son marketing mix
- Exercice individuel

3 Identifier les moyens nécessaires à son activité

- Identifier les moyens matériels à son activité
- Projeter les besoins humains de son activité
- Atelier, brainstorming

4 Etudier la pertinence de la stratégie

- Analyse externe : opportunités - menaces
- Analyse interne : atouts - handicaps
- Evolutions prévisibles (stratégie, technologiques....)
- Réalisation du SWOT

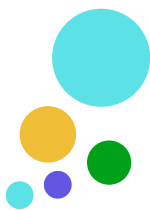


LES MODALITÉS D'ÉVALUATION



Votre évaluation sera organisée autour des modalités suivantes :

- Réalisation du SWOT
- Définition de la stratégie



MODALITÉS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION

MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Les stagiaires sont soumis à des mises en situation pendant tout le déroulé de la formation via des exercices pratiques, des échanges dans une pédagogie active, participative et inversée. Une alternance d'apports théoriques et de mises en situation (jeux, ateliers, étude de cas, supports de formation projetés, exposés théoriques, quiz, QCM, ...) tout le long de la formation sont complétés par des échanges entre pairs.

Chaque participant reçoit des supports post-formation, pour la bonne mise en place des connaissances acquises lors de la formation.

EVALUATION/VALIDATION DE LA FORMATION

Avant la formation, évaluation de la connaissance des apprenants à partir d'un questionnaire de recueil des attentes et une auto-évaluation de niveau de chaque apprenant.

Pendant la formation, des questions orales et des QCM sont réalisés afin de mesurer le niveau de connaissance de chaque apprenant.

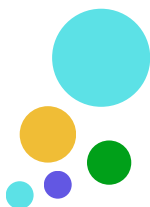
Après la formation, un questionnaire pour mesurer l'évaluation des connaissances acquises lors de la formation.

EVALUATION DE SATISFACTION

Dans une démarche d'amélioration continue, un questionnaire de satisfaction est effectué auprès de chaque participant à l'issue de la dernière session de formation, afin de mesurer l'indice de satisfaction.

Chaque participant reçoit des supports post-formations, pour la bonne mise en place des connaissances acquises lors de la formation.

En fin de formation, une attestation de formation est envoyée à chaque stagiaire.



LES + DE LA FORMATION

01

UNE FORMATION
DYNAMIQUE

02

UNE FORMATION
OPÉRATIONNELLE

03

UNE PÉDAGOGIE
ACTIVE

04

LE CHOIX ENTRE
PLUSIEURS
MODALITÉS

05

DES SUPPORTS
TECHNIQUES FOURNIS
À CHAQUE ÉTAPE

06

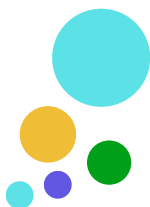
UN FORMATEUR
AVEC L'EXPÉRIENCE
DU MÉTIER DE
COMMERÇANT

L'ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE



**Nous vous accompagnons tout au long de
votre formation, pour vous rendre
autonome sur toutes les étapes de votre
projet de création"**

Christophe LELOUARD



NOUS CONTACTER



Vous souhaitez en savoir plus ?

Contactez Christophe LELOUARD, au
07.68.700.600 ou par mail à
contact@jai2ailesformation.fr

Nous restons à l'écoute de vos demandes

N'hésitez pas à nous faire part de toutes
situations particulières



WWW.JAI2AILESFORMATION.FR