

Formation création d'entreprise : Créer une agence immobilière

FORMAT

Individuel en visioconférence et mise à disposition d'une plateforme de formation en ligne

DUREE

- de 2 à 15 heures de coaching individuel mené par un Formateur-Entrepreneur en visioconférence. Le formateur référent est à vos côtés pour vous accompagner à chaque étape de votre projet de création d'entreprise
- Travail personnel (exercices) et recherche en autonomie
- Accès 24h/24h à tous les cours sur la plateforme e-learning (vidéos, quizz, exercices)

PUBLIC ET PRÉ-REQUIS

- Maîtrise des outils bureautiques (traitement de texte, navigation internet, tableur)
- Disposer d'un ordinateur (PC ou Mac) et d'une connexion Internet haut-débit.

Le créateur d'entreprise est diplômé ou dispose d'une expérience de pratique professionnelle dans le secteur d'activité choisi.

Pour certaines activités, vous devez posséder un diplôme ou une qualification professionnelle pour ouvrir une entreprise. Leur exercice est encadré par des dispositions législatives ou réglementaires. En savoir plus : <https://bpifrance-creation.fr/entrepreneur/activites-reglementees>

OBJECTIFS

Au cours de la formation, vous développez les compétences essentielles pour conduire votre projet entrepreneurial de manière optimale.

À l'issue de la formation, vous devez être capable de :

- Savoir définir le modèle économique de votre entreprise
- Réaliser une étude de marché sur votre secteur d'activité et géographique
- Définir les éléments financiers de votre projet
- Commercialiser et communiquer sur votre offre
- Assurer la gestion quotidienne de votre entreprise

TARIF ET MODALITES DE LA PRISE EN CHARGE

Le coût de la formation est de 1 499 €.

Toutes nos formations sont éligibles aux financements Mon Compte Formation et Pôle Emploi.

CONTACTEZ-NOUS

Par téléphone du lundi au vendredi de 9h à 18h : 06 95 66 18 18

Par mail : contact@ofc-creation-entreprise.fr



Etape 1 : PREPARATION DU PROJET ENTREPRENEURIAL

Module 1 Élaborer un modèle économique

Transformer votre idée en business et choisir votre positionnement et votre offre de service à l'aide du **Business model**

Module 2 Faire une Étude de marché

Connaître son marché pour mieux vendre :

- Étude concurrentielle
- Définir votre client type
- Définir une offre à forte valeur ajoutée : fixer le prix de votre offre, selon les tarifs pratiqués par la concurrence, les attentes de vos clients et vos propres objectifs de rentabilité

Module 3 Stratégie d'entreprise

- Définir le positionnement stratégique et définir l'**avantage concurrentiel** de l'activité

Module 4 Choisir le statut juridique

Choisir le statut juridique adapté à son projet

Module 5 Élaborer un business plan spécifique aux institut de beauté

Le Business Plan vous permet de structurer votre projet, vous assurer de sa viabilité et convaincre vos interlocuteurs lorsque vous avez besoin de financements extérieurs

- Chiffrer vos besoins humains (recrutement de personnel), votre matériel professionnel (stocks et équipements - négociation fournisseurs), le local commercial, l'assurance professionnelle, les modalités de paiement du produit/service
- Rechercher un local (emplacement stratégique, travaux éventuel, accessibilité en transport, fréquentation, respect des normes de sécurité et d'accessibilité)
- Rechercher des financements (prêt bancaire, prêt d'honneur, microcrédit)
- Trouver les aides adaptées à votre projet (L'ACCRE, NACRE, L'ARCE)

Etape 2 : CREATION DE L'ENTREPRISE

Module 6 Créer l'entreprise et montage de dossier de financements

Aide à la constitution du dossier de création : rédaction des statuts et accompagnement dans la déclaration en ligne de l'entreprise

- Remplir ses obligations et procéder aux télé-déclarations et mettre en place une organisation administrative et comptable efficace
- Soutien dans la constitution des dossiers de financements (prêt bancaire, prêt d'honneur et micro-crédit)

Etape 3 : DEMARRAGE DE L'ACTIVITÉ

Module 7 Piloter une stratégie commerciale

Trouver ses premiers clients et se démarquer de ses concurrents

- Rédiger un argumentaire de vente (bénéfices, promesse) et le tester en mise en situation
- Organiser et planifier des actions de prospection locale (distribution de flyer, être publié dans la presse locale et régionale, prospection sur LinkedIn, utiliser son propre réseau pour présenter ses services)

Module 8 Devis et facturations : les notions indispensables

Connaître les mentions obligatoires sur les documents de vente

- Rédiger un devis
- Facturer : les règles à respecter

Module 9 Construire sa marque et son identité visuelle

Représenter l'identité de sa marque, son ADN, ce qui la rend unique par son positionnement, son discours, et sa différenciation.

- Créer sa marque avec la plateforme de marque
- Construire son identité visuelle

Module 10 Développer sa visibilité sur Internet

Mettre en avant son offre sur Internet .

- Créer un site Internet ou un landing page
- S'initier au SEO : référencement naturel

Module 11 Communiquer sur les réseaux sociaux

Etre présent sur les réseaux sociaux et développer son audience.

- Création des réseaux sociaux
- Création du contenu, rédaction de publications et diffusion
- Élaborer un planning éditorial

Module 12 Piloter la gestion financière

Optimiser la gestion de la trésorerie.

- Comprendre et utiliser les tableaux de bord financiers

Module 13 Organiser la gestion de son temps

Optimiser son temps de travail et mettre en place des actions sur le développement de l'entreprise.

- Se fixer des objectifs stratégiques et mettre en place un plan d'action
- Gérer ses priorités et planifier ses tâches quotidiennes
- Organiser son espace de travail



UNE INSCRIPTION SIMPLE ET RAPIDE !

Vous souhaitez vous inscrire à la formation, contactez-nous au 06 95 66 18 18, par mail contact@ofc-creation-entreprise.fr sur notre site Internet www.ofc-creation-entreprise.fr

Sous 24h, un formateur en création d'entreprise prend contact avec vous par téléphone pour réaliser un diagnostic personnalisé et valider votre inscription.

L'entretien diagnostic de 15 min nous permet d'analyser et de comprendre votre projet de création d'entreprise, valider vos pré-requis afin de nous assurer que le parcours de formation est adapté à vos besoins.

Selon votre situation (salariée, demandeur d'emploi, cheffe d'entreprise), nous vous accompagnons dans les étapes d'inscription en ligne.

UNE FORMATION FINANCÉE !



UNE FORMATION CERTIFIÉE QUALITÉ DE FORMATION !



OFC CREATION ENTREPRISE SASU

Tél : 06 95 66 18 18 - E-mail : contact@ofc-creation-entreprise.fr - www.ofc-creation-entreprise.fr

RCS Versailles 905 244 281 - Code APE 8559A - N° déclaration d'activité : 11788515078 Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat

Siège social : 6 rue Henri Dunant 78280 GUYANCOURT