

La formation en résumé

Les actions de formations dispensées aux créateurs d'entreprises permettent l'acquisition de compétences entrepreneuriales concourant directement au démarrage, à la mise en oeuvre et au développement du projet de création pour assurer la pérennisation de l'activité.

Le meilleur parcours sera défini lors d'un entretien préalable, pour préparer ensemble votre projet de création d'entreprise.

Le programme de chaque module est détaillé dans les fiches suivantes :

Objectifs :

- Acquérir les compétences nécessaires pour construire un projet de création d'entreprise.
- Savoir le présenter de façon argumentée, trouver les financements nécessaires et démarrer les premières actions pour lancer l'activité

Participants :

- Les porteurs de projets de création d'entreprise, déterminés à entreprendre et autonomes, voulant donner toutes les chances de réussite à leur projet

LES MODULES OBLIGATOIRES SONT DÉFINIS EN FONCTION DE VOS BESOINS, TARIF EN RAPPORT.

Prérequis :

- Avoir un projet de reprise d'entreprise

3 950 €

(non assujetti à la TVA)



- en discontinu (84 heures)
Tarif accordé sous conditions



Certificat de compétences en entrepreneuriat

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques. Echanges, analyse de pratiques, mises en situation avec le BMC, cas réels d'entreprises, co-construction. Salles de formation équipées pour une pédagogie active.

Cette formation donne lieu à une évaluation de satisfaction complétée par les participants et un tour de table collectif avec le formateur. Cette formation donne lieu à une validation des compétences dans le cadre de la certification nationale. Nombre de stagiaires : 10 à 14. Animateur/formateur : nom et parcours disponible sur simple demande auprès du Responsable de formation

Modules obligatoires

5 jours pour Entreprendre : identifier les points clés d'une création d'entreprise réussie

Formation : Elaborer son Business Plan

Formation : Piloter sa nouvelle entreprise

Décliner sa stratégie par un plan d'actions commerciales

— / 2+1 jours

Modules optionnels

Formation : Construire une stratégie marketing digital

— (14 heures)

Partenaires



5 jours pour Entreprendre : identifier les points clés d'une création d'entreprise réussie

Créateur / Repreneur / Dirigeant - 2025

La formation en résumé

Vous voulez lancer votre entreprise dans un avenir proche ? Mais, avant, vous voulez identifier toutes les facettes d'un projet entrepreneurial pour décider en connaissance de cause ? Vous voulez vous assurer de construire chaque étape dans les règles de l'art ? Vous voulez échanger avec d'autres entrepreneurs ? Cette formation est pour vous.

Les points forts de la formation :

Le décryptage actif : étude de cas et échanges en collectif... de l'action et des échanges pour mieux comprendre

L'échange entre pairs : vous profiterez de la formation pour développer votre réseau professionnel avec les autres participants et les différents intervenants.

L'action : vous développez vos compétences tout en posant les premières bases de votre projet de création d'entreprise

Une certification de compétences reconnue par l'état inscrite au Répertoire Spécifique (RS 6923) qui prouve l'engagement dans votre projet et votre volonté d'identifier toutes les facettes de votre projet entrepreneurial pour décider en connaissance de cause de « vous lancer »

L'accompagnement post-formation en option : vous pourrez, à l'issue de la formation, demander des formations complémentaires et/ou un accompagnement individuel pour approfondir votre projet, rédiger un business plan et lancer votre entreprise.

Objectifs :

À la fin de la formation, vous aurez les **compétences nécessaires** pour :

- Analyser vos capacités et aptitudes au regard des compétences attendues et de la posture d'un dirigeant
- Identifier les contraintes et opportunités de votre projet entrepreneurial
- Identifier les étapes, outils et ressources nécessaires à la construction de votre projet entrepreneurial
- Evaluer les ressources nécessaires au projet entrepreneurial et identifier des méthodes de prévisions financières et de pilotage de l'activité

Participants :

Toute personne ayant envie de créer une entreprise

Prérequis :

- Aspirer à entreprendre

Le contenu

Cette formation peut vous permettre d'obtenir la certification "Création entreprise : Identifier les points clés pour un projet réussi" qui prouve à des tiers (banquier, fournisseur...) le sérieux de votre démarche entrepreneuriale

Durant la formation, vous allez découvrir les méthodes et outils pour travailler efficacement sur les thèmes suivants :

Les capacités, posture et aptitudes d'un dirigeant

- L'identification de vos motivations, valeurs, objectifs, ambitions, ressources
- L'auto-évaluation de vos capacités par rapport aux compétences-clés d'un chef d'entreprise et compréhension de la posture entrepreneuriale

690 €

(non assujetti à la TVA)
Tarif entreprise : 1 670 €

✓ Eligible au CPF ✓ Formation certifiante ✓ Certificat de compétences en entrepreneuriat

✓ Mises en situation



Appartient au(x) cycle(s) :
Cycle Créateur d'Entreprise
Cycle Créateur d'Entreprise d'import et/ou d'export
Cycle Créateur Commerçant

Dates et villes

À distance -

- 07/07, 08/07, 09/07, 10/07, 11/07

Lyon - 04 72 53 88 00

- 20/01, 23/01, 24/01, 27/01, 28/01
- 10/02, 13/02, 14/02, 17/02, 18/02
- 03/03, 06/03, 07/03, 10/03, 11/03
- 17/03, 20/03, 21/03, 24/03, 25/03
- 07/04, 10/04, 11/04, 14/04, 15/04
- 12/05, 15/05, 16/05, 19/05, 20/05
- 02/06, 05/06, 06/06, 10/06, 11/06
- 23/06, 26/06, 27/06, 30/06, 01/07
- 07/07, 10/07, 11/07, 15/07, 16/07
- 15/09, 18/09, 19/09, 22/09, 23/09
- 06/10, 09/10, 10/10, 13/10, 14/10
- 20/10, 23/10, 24/10, 27/10, 28/10
- 17/11, 20/11, 21/11, 24/11, 25/11
- 01/12, 04/12, 05/12, 08/10, 09/12

Saint-Etienne - 04 77 49 24 66

- 03/03, 06/03, 07/03, 10/03, 11/03
- 23/06, 26/06, 27/06, 30/06, 01/07
- 06/10, 09/10, 10/10, 13/10, 14/10
- 01/12, 04/12, 05/12, 08/12, 09/12

Roanne - 04 77 44 54 69

- 03/03, 06/03, 07/03, 10/03, 11/03
- 23/06, 26/03, 27/03, 30/06, 01/07
- 06/10, 09/10, 10/10, 13/10, 14/10
- 01/12, 04/12, 05/12, 08/12, 09/12

Les étapes d'un projet entrepreneurial et l'identification des opportunités et contraintes d'un projet

- Les étapes du projet entrepreneurial, leur enchaînement logique et leurs objectifs
- Connaître les fondamentaux de la création d'entreprise.
- L'analyse de son idée et la transformation en projet.
- Les opportunités, menaces et contraintes du projet entrepreneurial
- L'identification des enjeux sociétaux à prendre en compte dans le cadre du projet entrepreneurial

La construction d'un projet cohérent avec le marché (stratégie marketing et commerciale)

- Le projet et son positionnement sur le marché (le positionnement concurrentiel, l'identification de la cible, de l'offre)
- La définition d'un modèle économique cohérent
- L'évaluation des risques éventuels de son projet

Les stratégies juridiques, fiscale et sociale

- Les grands principes de fonctionnement de l'entreprise
- Le choix de la forme juridique, le régime fiscal et le régime social adapté à son projet et à soi

La stratégie financière d'un projet entrepreneurial et des indicateurs de pilotage

- La compréhension des termes et des mécanismes financiers d'entreprise (bilan, compte de résultat, seuil de rentabilité, plan de financement etc.)
- La définition des objectifs commerciaux et opérationnels à atteindre en fonction des objectifs financiers définis
- L'identification des moyens humains, matériels à mettre en œuvre pour établir le prévisionnel financier
- L'identification des instruments de pilotage stratégique (tableaux de bord, documents contractuels, etc.)

Comprendre le régime de Protection sociale et connaître les fondamentaux pour être bien assuré

- ateliers animés par nos partenaires assureurs

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Pédagogie active, basée sur l'échange l'analyse de pratiques et des mises en situation

Supports de formation remis aux participants.

Formation collective en présentiel ou en distanciel

Un accès à CCI Business Builder pour le travail personnel, plateforme pour vous aider dans la construction de votre projet d'entreprise. Vous trouverez des ressources pédagogiques (guides, vidéos..)

Formation animée par des formateurs experts de son domaine sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs adhèrent à notre charte pédagogique intégré "Agir et Apprendre". Parcours du formateur disponible sur simple demande.

Suivi et évaluation de la formation :

Vos compétences sont évaluées sur la base de quizz, présentations orales et écrites et certifiées par un jury indépendant

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

Retrouvez les modalités de la certification [en cliquant ici](#).

Partenaires



La formation en résumé

La formation "Élaborer son Business Plan" est une ressource inestimable pour les entrepreneurs, les start-ups, les cadres d'entreprise et les professionnels cherchant à développer une vision stratégique solide pour leur entreprise. Ce programme complet offre aux participants les compétences et les outils nécessaires pour créer un plan d'affaires efficace, un élément clé de la réussite entrepreneuriale.

Élaborer un business plan, également connu sous le nom de plan d'affaires, revient à créer un document complet qui présente de manière solide votre projet de création d'entreprise. C'est une étape cruciale dans la concrétisation de votre idée d'entreprise. Ce travail essentiel et productif vous permettra d'évaluer le niveau de préparation et de maturation de votre projet, de vérifier sa viabilité financière, et surtout, de persuader vos différentes parties prenantes, y compris vos proches, vos partenaires, vos fournisseurs, et bien entendu, les investisseurs, de vous soutenir dans cette aventure entrepreneuriale.

"Un bon dossier est un dossier où souffle l'esprit d'entreprise".

Grâce à des ateliers interactifs, des études de cas concrets et des retours d'expérience d'experts, les participants acquerront une compréhension approfondie des meilleures pratiques en matière de planification d'entreprise. Cette formation favorise la créativité, l'analyse approfondie et la pensée stratégique, aidant ainsi les entrepreneurs à minimiser les risques et à maximiser les opportunités de croissance.

Objectifs :

- Construire le prévisionnel financier de son projet, en simulant différentes hypothèses
- Maîtriser le seuil de rentabilité de son activité
- Expliquer la ventilation des charges
- Connaître l'articulation des principaux tableaux financiers entre eux
- Valider la faisabilité commerciale et la rentabilité financière

Participants :

Tout porteur de projet, créateur ou repreneur : commerce, industrie, service

Prérequis :

- Avoir suivi la formation "5 jours pour entreprendre" ou Connaître les fondamentaux de la gestion

Le contenu

Mettre en valeur les paramètres de la cohérence homme-projet

Présenter le Business Model adapté

- point sur l'avancement de l'étude de marché
- détermination du Chiffre d'Affaires commercial prévisionnel
- approche du plan d'action commerciale

Elaborer le plan de financement

- déterminer les investissements
- bâtir le fonds de roulement de départ
- la trésorerie de démarrage
- les ressources à mettre en oeuvre : apports et emprunts
- le plan de trésorerie

Elaborer le compte de résultat prévisionnel

- les charges variables
- les charges fixes
- calcul du seuil de rentabilité (Chiffre d'Affaires minimum)
- adéquation objectif commercial / seuil de rentabilité

Valider la rentabilité du projet et en analyser les risques

930 €

(non assujetti à la TVA)
Formation pouvant être éligible au CPF sous conditions
(nous consulter)



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Créateur d'Entreprise
Cycle Repreneur d'Entreprise
Cycle Créateur d'Entreprise d'import et/ou d'export

Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 10/03, 11/03
- 26/05, 27/05
- 21/07, 22/07
- 30/10, 31/10
- 16/12, 17/12

Livrable : remise du logiciel de simulation de votre Business Plan (outil compatible uniquement sous Windows)

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Moyens pédagogiques et d'encadrement :

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 12 participants maximum.

Formation animée par un de nos formateurs experts de son domaine et sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs sont accompagnés par notre pôle pédagogique intégré « [Agir et Apprendre](#) ». Parcours du formateur disponible sur simple demande.

Suivi et évaluation de la formation :

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

Retrouvez les modalités de la certification pouvant être associée à cette formation [en cliquant ici](#)

La formation en résumé

Formation conçue pour les professionnels et les entrepreneurs désireux d'acquérir les compétences essentielles nécessaires à la gestion et au développement d'une entreprise prospère. Cette formation met l'accent sur les principes fondamentaux de la gestion d'entreprise, la prise de décisions éclairées, la planification stratégique, la gestion financière, et la création d'un environnement propice à la croissance.

Les participants apprendront à mettre en place des tableaux de bord et suivre des indicateurs précis pour piloter et évaluer avec efficacité leur entreprise. Des cas pratiques en analyse financière et des discussions interactives aideront les apprenants à mettre en pratique leurs compétences nouvellement acquises.

Que vous soyez un entrepreneur débutant ou un professionnel cherchant à améliorer vos compétences en gestion, la formation "piloter sa nouvelle entreprise" vous fournira les connaissances et les outils nécessaires pour réussir dans le monde des affaires concurrentiel d'aujourd'hui. La formation est dispensée par des experts chevronnés de la gestion d'entreprise et est adaptée aux besoins spécifiques de chaque participant.

Objectifs :

- Mettre en place une méthodologie de pilotage de la gestion économique et financière de l'entreprise
- Comprendre la mise en place une organisation rigoureuse et saine
- Echanger sur le choix de l'expert-comptable et l'organisation du suivi de la relation avec le cabinet d'expertise-comptable

Participants :

Créateurs, repreneurs, jeunes entreprises de moins de 3 ans

Prérequis :

- Avoir suivi la formation "5 jours pour entreprendre" ou connaître les fondamentaux de la gestion

Le contenu

Comprendre les outils d'optimisation économique

- le budget prévisionnel
- les tableaux de bord
- les indicateurs à mettre en place

Comprendre les outils d'optimisation financière

- le plan de trésorerie
- les échéanciers des tiers

Mettre en place et suivre les indicateurs les plus pertinents

- le calcul du point mort
- le seuil de rentabilité
- la capacité d'autofinancement
- le besoin en fonds de roulement
- les ratios et les marges

930 €

(non assujetti à la TVA)
Formation pouvant être éligible au CPF sous conditions
(nous consulter)

✓
Best of

✓
Parcours / Cycle



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Créateur d'Entreprise
Cycle Repreneur d'Entreprise
Cycle Créateur d'Entreprise d'import et/ou d'export

Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 07/04, 08/04
- 23/06, 24/06
- 03/11, 04/11

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Moyens pédagogiques et d'encadrement :

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 12 participants maximum.

Formation animée par un de nos formateurs experts de son domaine et sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs sont accompagnés par notre pôle pédagogique intégré « [Agir et Apprendre](#) ». Parcours du formateur disponible sur simple demande.

Suivi et évaluation de la formation :

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

Retrouvez les modalités de la certification pouvant être associée à cette formation [en cliquant ici](#)

Décliner sa stratégie par un plan d'actions commerciales

Créateur / Repreneur / Dirigeant - 2025

La formation en résumé

La recherche de nouveaux clients relève d'une démarche structurée dont le plan d'actions commerciales (PAC) et le plan marketing sont des piliers. Bien construit, le PAC s'avère extrêmement efficace.

Les participants construiront leur Plan d'Actions Commerciales par cible avec les conseils individualisés de l'intervenant.

A l'issue de la formation ils disposeront d'outils de reporting et de suivi d'activité immédiatement utilisables dans leur business.

Objectifs :

- Identifier les différentes phases du plan d'action marketing
- Analyser son portefeuille clients pour proposer un plan d'actions commerciales opérationnel
- Fixer les objectifs et mettre en œuvre le plan d'actions commerciales
- Savoir bien se présenter et valoriser son offre auprès des différents partenaires

Participants :

- Créateurs d'entreprise ou repreneurs d'entreprise
- Nouveaux dirigeants d'entreprise

Prérequis :

- Avoir suivi la formation " 5 jours pour entreprendre" ou avoir construit son Business Model Canvas

Le contenu

Conforter l'impact de sa proposition

- Identification des avantages concurrentiels et des points de différenciation, en mettant l'accent sur la proposition de valeur unique de l'entreprise ou du produit : quelle proposition de valeur dans son Business Model ?
- Définir son positionnement par segment de clients
- Cultiver ses points forts, ses spécificités, ses différences
- Agir concrètement sur les motivations des clients et partenaires

Planifier son plan d'actions commerciales et le décliner en actions de marketing opérationnel

- Définition des étapes de travail du plan d'actions commerciales et son périmètre
- Choix des actions de promotion et de vente
- Choix des supports de communication: les différentes actions marketing et vente
- Définition des étapes et identification des acteurs du plan d'actions commerciales

Piloter et suivre son Plan d'Actions Commerciales

- Identification des indicateurs de performance du plan d'actions commerciales et du reporting associé : tableaux de bord, prévisionnels
- Cas d'entreprise

Etre capable de vendre son Plan d'Actions Commerciales

- Savoir se présenter et communiquer avec impact en toutes circonstances (elevator pitch)
- Travail individuel et training sur le choix des arguments pour convaincre un partenaire / un banquier ...

1 400 €

(non assujetti à la TVA)
Formation pouvant être éligible au CPF sous conditions
(nous consulter)



/ 2+1 jours



Cas pratiques



Mise en pratique



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Créateur d'Entreprise
Cycle Repreneur d'Entreprise

Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 26/03, 27/03, 04/04
- 26/06, 27/06, 07/07
- 04/12, 05/12, 15/12

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Moyens pédagogiques et d'encadrement :

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 12 participants maximum.

Formation animée par un de nos formateurs experts de son domaine et sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs adhèrent à notre charte pédagogique « [Agir et Apprendre](#) ». Parcours du formateur disponible sur simple demande

Suivi et évaluation de la formation :

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation

Retrouvez les modalités de la certification pouvant être associée à cette formation [en cliquant ici](#)

La formation en résumé

Dans un monde où le digital est incontournable, bâtir une stratégie marketing solide est la clé pour attirer de nouveaux clients et renforcer votre présence en ligne. Grâce à cette formation, apprenez à définir des objectifs clairs, à choisir les bons canaux (**SEO, réseaux sociaux, email marketing**) et à optimiser votre budget pour maximiser vos résultats.

Cette formation vous permet de maîtriser les outils digitaux essentiels pour développer votre activité et toucher votre cible efficacement.

Objectifs :

- Comprendre les leviers de l'efficacité sur internet
- Avoir les outils et méthodes pour organiser sa stratégie numérique au meilleur coût
- Savoir dialoguer avec les agences digitales

Participants :

Formation destinée aux communicants et porteurs de projet souhaitant une visibilité globale sur le web

Prérequis :

- Maîtriser la navigation web - Adresse mail active et consultable

Le contenu

Le web d'aujourd'hui : social et communautaire

- L'écosystème digital : hébergement et nom de domaine, typologies de sites, notions de CMS, différents contenus et fonctionnalités du web
- Le comportement des internautes : e-commerce, réseaux sociaux, génération de leads
- Une adaptation constante à la mobilité : sociale, locale, mobile
- Le cloud computing améliore la performance de votre entreprise"

Construire et présenter une stratégie internet

Construire sa stratégie webmarketing

- La définition de ses objectifs et KPI
- Les cibles et personas : facteur clé de succès d'une stratégie réussie
- Le positionnement de marque

Développer sa visibilité sur le web : Les leviers du webmarketing

- Le référencement naturel et l'inbound marketing
- La publicité sur Internet et le référencement payant
- Les réseaux sociaux et l'e-réputation
- L'emailing et le marketing automation

Améliorer votre performance avec les outils du web

- Les outils liés aux médias
- Les outils webmarketing

1 060 €

(non assujetti à la TVA)



(14 heures)



Accès micro learning / mobile learning inclus



Appartient au(x) cycle(s) :

Concevoir et déployer la communication digitale en entreprise (formation certifiante)
Cycle Créateur d'Entreprise

Dates et villes

À distance -

Sessions à venir - Nous contacter

Lyon - 04 72 53 88 00

- 10/03, 11/03
- 15/05, 16/05
- 15/09, 16/09
- 13/11, 14/11

Saint-Etienne - 04 77 49 24 66

- 13/11, 14/11
- 12/05, 13/05

Roanne - 04 77 44 54 69

- 13/11, 14/11
- 12/05, 13/05

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 12 participants maximum.

Formation animée par un de formateur expert de son domaine sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs sont accompagnés par notre pôle pédagogique intégré « [Agir et Apprendre](#) ». Parcours du formateur disponible sur simple demande.

Suivi et évaluation de la formation :

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mise en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur. Un questionnaire d'analyse des besoins et de positionnement sera envoyé en amont.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

Retrouvez les modalités de la certification pouvant être associée à cette formation [en cliquant ici](#)

