



CRÉER UNE ENTREPRISE

OBJECTIFS

À la fin de cette formation, les participants auront les compétences nécessaires pour :

1. Créer, reprendre ou développer une entreprise de manière structurée.
2. Élaborer une stratégie commerciale et financière solide.
3. Gérer efficacement les aspects administratifs, humains et marketing de leur entreprise.

CONTENU

Jour 1 : Introduction et Bases de l'Entrepreneuriat

- Présentation des objectifs du programme.
- Introduction à l'entrepreneuriat : motivations, enjeux et opportunités.
- Les différents statuts juridiques d'entreprise (EI, SARL, SAS, etc.) et leur impact fiscal et social.
- Étapes clés pour la création, reprise ou développement d'une entreprise.
- Premier atelier : définir l'idée ou le projet entrepreneurial.

Jour 2 : Analyse de Marché et Stratégie Commerciale

- Introduction à l'étude de marché : comprendre son environnement, ses concurrents et ses clients.
- Identification des besoins et attentes des clients cibles.
- Élaboration d'une stratégie commerciale : segmentation, positionnement, et différenciation.
- Atelier pratique : rédiger un pré-diagnostic de marché pour son projet.

Jour 3 : Gestion Financière et Modèle Économique

- Bases de la gestion financière : trésorerie, coûts fixes et variables, marges et rentabilité.
- Élaboration d'un prévisionnel financier (chiffre d'affaires, charges, bénéfices).

Jour 4 : Développement des Compétences en Gestion d'Entreprise

- Gestion administrative et réglementaire : obligations légales, fiscales et sociales.
- Les outils numériques pour simplifier la gestion d'entreprise.
- Gestion des ressources humaines : embauche,

contrats, et motivation d'une équipe.

- Introduction au management : organiser, déléguer et superviser.

Jour 5 : Communication et Marketing

- Stratégies de communication : branding, charte graphique, et storytelling.
- Outils de communication numérique : réseaux sociaux, site internet, et e-mailing.
- Marketing local et digital : fidéliser les clients et attirer de nouveaux prospects.
- Atelier : concevoir un plan de communication pour son projet.

PRÉ-REQUIS

Avoir un projet de création d'entreprise ou de reprise d'une entreprise

DURÉE INDICATIVE

35 heures

DÉLAI D'ACCÈS

2 sessions par an (5 stagiaires minimum pour ouverture de la session)

Clôture des inscriptions 1 mois avant la formation.



TARIF

2100 €

FINANCEMENT

Financement individuel

Fonds publics, France Travail ou Région, sous réserve d'éligibilité

Plan de développement des compétences

ACCESSIBILITÉ

Un référent handicap est disponible pour étudier les conditions d'accès à la formation.

A NOTER

À l'issue de la formation un questionnaire de satisfaction sera proposé à l'apprenant pour évaluer la formation.

FICHE DE PRÉ-INSCRIPTION



PUBLIC

Tout public

MODALITÉ D'ADMISSION

Après entretien

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Présentiel en groupe : alternance d'apports techniques et de travaux pratiques



NIVEAU DE SORTIE

Sans équivalence de niveau

SERVICE VALIDEUR

Le Greta remet une attestation de formation

VALIDATION

Attestation de fin de formation

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Epreuves finales d'examen

La progression des acquis est évaluée

régulièrement tout au long de la formation.

NOS RÉSULTATS POUR L'ANNÉE

TAUX DE SATISFACTION

Cette formation étant nouvellement proposée par le GRETA Ardèche Drôme, nous ne disposons pas encore d'indicateurs de performance.
Nous nous engageons à les partager dès qu'ils seront disponibles.

INFORMATIONS

À l'issue de la formation un questionnaire de satisfaction sera proposé à l'apprenant pour évaluer la formation.

FICHE DE PRÉ-INSCRIPTION



Contacts

Campus Montélimar Agglo

3 Chemin de Nocaze
26200 MONTÉLIMAR
GRETA Ardèche Drôme
Tél : 04 75 82 37 90

Site de Romans-sur-Isère

20 rue Jeanne d'Arc
26100 ROMANS-SUR-ISÈRE
GRETA Ardèche Drôme
Tél : 04 75 82 37 90

FICHE FORMATION

Mise à jour le 12 Septembre 2025

