

13 rue Maréchal Koënic - 78480 Verneuil s/ Seine  
Tel : 06 21 96 29 35 / 01 71 52 83 99  
SIRET : 493 993 273 00041  
Org. de formation N° : 11 78 80548 78  
Certifié QUALIOPI  
Email : [contact@mjconseil-rh.com](mailto:contact@mjconseil-rh.com)  
Site web : [www.mjconseil-rh.com](http://www.mjconseil-rh.com)

## Recueil des formations 2022

Domaine de formation : **efficacité opérationnelle**

Sous-domaine de formation : **développement du potentiel individuel**

### **Accompagnement à la création d'une activité entrepreneuriale**

La formation est destinée à toute personne désireuse de :

- Formaliser un projet de création d'une activité entrepreneuriale.
- Comprendre les enjeux de la création d'une activité entrepreneuriale.

En effet, plus que tout, la réussite d'un projet entrepreneurial passe par un concept et une idée originale, porté par les acteurs du projet, car un projet entrepreneurial est avant tout une affaire d'Hommes. Le projet entrepreneurial consiste à constituer et à rechercher une équipe pluridisciplinaire et à mettre en œuvre les bons leviers pour développer ce concept/idée.

<b>Code web</b> : FMJC-CAE	<b>Durée</b> : 10 jours (70 heures)	<b>Prix inter</b> : 6 660,00 € HT / personne
<b>Taux de satisfaction</b> : 4,8/5	Formation OPCO	

#### **Public concerné :**

- Les porteurs de projet de création d'une activité entrepreneuriale.

#### **Prérequis :**

- Avoir un projet de création d'une activité entrepreneuriale.

#### **Durée et modalités d'organisation :**

- Durée : 70 heures (10 jours, 20 demi-journées)
- Horaires : 9h00 – 12h30 ; 14h00 – 17h30
- Dates : **à définir (parcours personnalisé)**
- Effectif : 3 stagiaires maximum

#### **Lieu et contact :**

- MJ CONSEIL en RH (SARL – Siret 493 993 273 00041 – N° de déclaration d'activité 11 78 80548 78) - 13, rue du Maréchal Koënic, 78480 VERNEUIL sur SEINE
- A distance : ZOOM, TEAMS, SKYPE, GOOGLE (Gmail)...

#### **Accessibilité :**

- Accueil accessible aux personnes en situation d'handicap.

## Modalités pédagogiques :

- Présentiel + activité de suivi à distance.

## Modalités d'Évaluation

- Passation des tests : de personnalité GOLDEN et des talents « Topologie des talents »
- Évaluation des connaissances au démarrage de la formation.
- Évaluation des connaissances : contrôle continu, test, mises en situation.
- Évaluation des acquis réalisés en fin de formation par un questionnaire écrit.

## Sanction de la formation :

- Certificat « Création d'une activité entrepreneuriale »
- Attestation de présence.

## Objectifs pédagogiques et opérationnels :

Être capable de :

- Clarifier le projet de création.
- Identifier les compétences, les savoir-faire à la base du projet de création.
- Identifier les étapes à mettre en œuvre faire pour aboutir le projet.
- Acquérir la posture de « chef d'entreprise » pour réussir à développer et pérenniser l'entreprise.
- Identifier les leviers marketing et commercial permettant de développer les produits.

## Programme :

- **Module 1 (1 jour) : Clarification du projet**
  - Comment vais-je atteindre mon marché ?
  - Quel business model ?
  - Comment formaliser mon projet ?
  - Quelle stratégie et quel plan d'action définir ?
  - S'assurer de la cohérence projet/stratégie/caractéristiques de l'entreprise.
  - Quel est le statut le plus cohérent pour aboutir mon projet ?
- **Module 2 (1 jour) : Clarification de leviers du projet**
  - Accompagnement pour identifier les ressources porteuses du projet.
  - Ateliers de mise en œuvre des ressources.
- **Module 3 (1 jour) : De quoi avez-vous besoin pour réussir votre projet d'entreprise ?**
  - Quels sont les moyens à mettre en œuvre ?
  - Quelles ressources et quels emplois sont nécessaires ?
  - Approfondir les éléments du marché et de la veille.

- Atelier : Identifier la concurrence.
- **Module 4 (1 jour) : Clarification les ressources**
  - Accompagnement pour identifier les ressources nécessaires au développement du projet.
  - Atelier de mise en œuvre.
- **Module 5 (1 jour) : Les prévisions financières, quel business plan ?**
  - Élaborer un business plan
  - Comment parler aux banquiers ?
  - Un prévisionnel pour quoi faire ?
    - i. Chiffre d'affaire, marge commerciale, trésorerie, valeur ajoutée, l'excédent brut d'exploitation, les résultats...
  - Atelier : Comment gérer la trésorerie ?
- **Module 6 (1 jour) : Clarification du business plan**
  - Accompagnement pour identifier les ressources financières.
  - Atelier de mise en œuvre.
- **Module 7 (1 jour) : Les fondamentaux d'une démarche commerciale réussie**
  - Déterminer les objectifs commerciaux : analyse de l'environnement (France, international).
  - Gérer la politique commerciale : piloter une équipe de vente.
  - Bâtir un plan d'action commercial : décrire les moyens à mettre en œuvre pour atteindre les objectifs.
  - Définir sa politique commerciale : choisir son circuit de vente.
  - Stratégie commerciale : concevoir sa politique tarifaire.
  - Bâtir son argumentaire commercial.
  - Relation client et fidélisation.
  - Quel circuit de vente définir ?
  - Quelle politique tarifaire définir ?
  - Prospection commerciale : méthode « spin ».
- **Module 8 (1 jour) : Clarification des leviers du projet**
  - Intégrer et optimiser la démarche commerciale.
  - Atelier de mise en œuvre.
- **Module 9 (1 jour) : S'orienter vers la réussite, plan de communication**
  - Mise en place des outils de communication et de marketing adaptés.
  - Construire votre présentation « pitch ».
  - Structurer votre plan d'action pour « transformer l'essai » :
    - Définir un plan d'action concret et réaliste.
  - Élaborer une stratégie de mise en œuvre.
  - Construire votre stratégie commerciale :

- À partir de ma vision, de mes motivations et mes objectifs ; présentation de votre offre en 5 mn : être pertinent et convainquant.
- Comment appuyer votre offre avec les « récits de missions réussies »
- **Module 10 (1 jour) : Formalisation du plan de communication.**
  - Identifier les canaux de communication et leur mise en œuvre.
  - Atelier de mise en œuvre.
  - Présentation synthétique du projet.

### **Modalités pédagogiques :**

- Ateliers de mise en situation pour des études de cas concrets et pratiques avec des restitutions (oral et écrit).
- Élaboration de la cartographie des comportements, des tempéraments et des talents de l'équipe à l'aide des indicateurs GOLDEN et Topologie des talents, profil entrepreneur.
- Démarche coaching.
- Exercices de mise en situation pratique : exercices sur des cas concrets et analyse.
- Techniques de formation/action.
- Apports théoriques et outils de management.
- Évaluation à chaud et à froid.
- Évaluation des connaissances.

### **Débouchés et suite du parcours :**

- Compétence transversale permettant optimiser votre posture entrepreneuriale.
- Création d'une activité entrepreneuriale : entreprise, association, autoentrepreneur...

### **Formateurs :**

Maria-Jésus TOVAR-ROJAS, créatrice de l'entreprise MJCONSEIL en RH, spécialiste GPEC et management des équipes projets, 35 ans d'expérience professionnelle dans le management des équipes projets, Conduite des projets et l'accompagnement des entreprises (PME, TPE, ETI, grands groupes) à la mise en place d'une stratégie RH anticipative [GPEC, Processus des évaluations annuelles, Processus des entretiens professionnels, Plan de formation]. Son objectif est de permettre aux Manager et Dirigeants de constituer des équipes efficaces et performantes, grâce à la valorisation des compétences et des talents de membres de l'équipe.

Depuis 22 ans, elle dirige l'organisme de formation MJ CONSEIL en RH qu'elle a fondé. Formatrice et coach certifié, membre actif et juré certificateur des coachs au syndicat professionnel des métiers du coaching (SPMC).