

**VOUS
VOULEZ
ENTREPRENDRE
AUTREMENT ?**

**inter
made**
entreprendre solidaires !

**VOUS SOUHAITEZ
CRÉER VOTRE ACTIVITÉ,
REJOIGNEZ-NOUS !**

Participez à la formation
↘ **OBJECTIF ENTREPRENDRE
à VITROLLES**

½ journée par semaine de formation
en collectif et un accompagnement
individualisé pendant 3 mois

PROCHAINE SESSION :
>>> fin avril 2011
dépôt de dossier : 20 avril

www.inter-made.org

☎ **04 91 50 66 16**



➤ PROGRAMME DE FORMATION

Module 1 | 3H30

QU'EST-CE QUE DEVENIR ENTREPRENEUR ?

Entreprendre, c'est avant tout apprendre à prendre des risques.
Comment mesurer ces risques pour faire des choix adaptés à ses moyens et éviter de subir des situations que l'on ne contrôle plus ?
Quels sont les outils et les méthodes existantes ? Sont-ils efficaces ?
Partant de l'expérience des participants, cette première séance permettra de travailler sur ce que représente et ce qu'implique pour chacun le fait de « devenir entrepreneur ».

Module 2 et 3 | 7H00

AUGMENTER SES CHANCES DE RÉUSSITE : L'ÉTUDE DE MARCHÉ

Comment percevoir les attentes de ses clients ou les besoins de son territoire et comment les intégrer dans son projet pour augmenter ses chances de réussite ?
Ce module proposera une méthodologie adaptée aux 13^{ème} et 14^{ème} arrondissements de Marseille pour réaliser son étude de marché et étudier différentes hypothèses.
Il comprendra 2 séances de 3h30 chacune :
1. Les bases de l'étude de marché : clients, concurrents, lieu d'implantation, fournisseurs
2. Trouver son positionnement (concurrence et partenariats)

Module 4 | 3H30

AMÉLIORER SA COMMUNICATION ORALE

La capacité à bien communiquer, à convaincre, à savoir « faire passer le message » est une compétence essentielle de tout chef d'entreprise. Dès à présent, pour réaliser votre étude de faisabilité, une bonne maîtrise de votre communication orale vous facilitera grandement la tâche. Ce module, axé sur le développement de vos capacités personnelles à communiquer en public, vous mettra en capacité de faire face à différentes situations de communication.

Module 5 et 6 | 2 SÉANCES DE 3H30

ET SI ON PARLAIT ARGENT ?

Dans ce module seront abordés les principes de base permettant de traduire l'étude de marché en termes économiques : de combien ai-je besoin pour me lancer ? Quels seront mes dépenses chaque mois ? Combien puis-je espérer faire rentrer d'argent ? Quelle devra être mon activité minimum pour ne pas perdre d'argent ? Où trouver l'argent pour démarrer mon projet ?

Module 7 | 3H30

APPROCHER ET ÊTRE À L'ÉCOUTE DE SA CLIENTÈLE

Pour vendre, il faut se faire connaître par ses futurs clients et être à l'écoute de leurs besoins. Ce module travaillera sur la stratégie commerciale et sur la manière de mieux présenter ses produits/prestations.

Module 8 | 3H30

STRATÉGIE COMMERCIALE : RENCONTRE D'ENTREPRENEURS

En complément des apports théoriques, ce module permettra de rencontrer et d'échanger avec des entrepreneurs du territoire qui présenteront leur parcours, évoqueront les pièges à éviter, les conseils à suivre pour constituer et conserver sa clientèle, élaborer une stratégie commerciale...

Module 9 | 3H30

STATUT, CHARGES SOCIALES ET IMPÔTS, QUELQUES BASES POUR S'Y RETROUVER

Quel statut choisir pour conduire son activité ? Quels seront les charges sociales et les impôts que je devrai payer ? Où me renseigner pour avoir une information précise ? Un petit tour d'horizon des questions d'ordre administratif, juridique et fiscal que se pose tout porteur de projet.

INTERVENANTS :

Guillaume Leroux, Maya Van Lidth, permanents d'Inter-made,
Agnès Janin, Pierre Levy Consultants en accompagnement de projets.
Marie Camara, La Cohue, formatrice en techniques d'expression orale
Des entrepreneurs du territoire

↳ OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Cette formation, centrée sur la réalisation de l'étude de faisabilité de votre projet, vous permettra notamment de :

- Disposer d'outils pour vous aider à rendre votre projet réaliste.
- Mieux définir votre positionnement sur un marché.
- Avoir les connaissances de base pour évaluer la rentabilité de votre activité.
- Améliorer votre communication pour mieux vendre vos produits/prestations et présenter clairement votre projet à des partenaires.

↳ PUBLICS CIBLES

toute personne habitant Vitrolles et ses environs, ayant un projet de création d'activité, la disponibilité et l'envie de réussir

↳ DURÉE DE LA FORMATION

- de fin avril à juin 2011

- Une matinée par semaine à Vitrolles

↳ Formation non payante



bat. le laurier - quartier les pins
avenue des Salyens - 13127 Vitrolles
Tél : 04 91 50 66 16
contact@inter-made.org

www.inter-made.org

**inter
made**
ENTREPRENDRE
↳ VITROLLES

prochaine session : AVRIL 2011

(dépôt de dossier 20 avril 2011)

Contact et inscription

Guillaume Leroux

gleroux@inter-made.org

04 86 11 04 72 ou 06 68 56 17 11

avec le soutien de :

Région



Provence-Alpes-Côte d'Azur

