



4 Jours pour réussir son entreprise

VALEUR AJOUTEE

Identifier les statuts juridiques, maîtriser ses démarches, booster sa rentabilité et trouver sa place sur le marché dès le lancement de sa micro-entreprise.

OBJECTIF

Identifier la forme juridique et le régime fiscal / social adapté à son activité
Organiser la gestion quotidienne dont les démarches et obligations fiscales, sociales administratives
Se fixer des objectifs avec l'outil seuil de rentabilité Définir ses objectifs financiers et commerciaux.
Identifier sa clientèle cible et structurer son offre.
Mettre en place les bases d'une stratégie marketing simple et efficace.

INTERVENANT

Expert dans le domaine et spécialiste des entreprises artisanales

DATES – DUREE

Se reporter au calendrier des actions du Pass
Durée : 28 heures
Horaires : 8H30 – 12H00 13H00 – 16H30 Ouest/Sud
8H00 – 12H00 13H30 – 16H00 Nord/Est



Cofinancé par
l'Union européenne

P* Cma974.FC – PASS 4J- 03.125



CMA FORMATION

TARIF ET FINANCEMENTS

Tarif : 700 €

Accompagnement aux démarches de financement :
Chef d'entreprise : FAFCEA ; Salarié : OPÉRATEUR DE COMPÉTENCE, Demandeur d'emploi : FRANCE TRAVAIL
Accessible dans le cadre du PASS CMA LIBERTÉ

MODALITES ET DELAIS D'ACCES

Le bulletin d'inscription et le règlement sont à retourner à J - 10 date de démarrage de la formation.
Démarrage de la formation à partir de 4 stagiaires

PUBLICS ET PRE-REQUIS

Chef d'entreprise, conjoint collaborateur, salarié, porteurs de projet, demandeurs d'emploi.

MÉTHODE ET MOYENS PEDAGOGIQUES

Salle banalisée – vidéoprojecteur - support de formation.

Maquettes pédagogiques

CONTENU DE LA FORMATION

- Choisir un statut adapté et comprendre ses implications, Identifier les régimes fiscaux, sociaux, Situer son activité dans le cadre légal.
- L'organisation administrative et les obligations d'une entreprise.
- La notion de seuil de rentabilité, le compte de résultat, les charges, le calcul du point mort, le calcul du seuil de rentabilité.
- Les bases du marketing, première approche de l'environnement, utilisation des bons outils d'analyse, analyser sa clientèle cible, définir les fondamentaux de sa stratégie marketing.

MODALITES D'EVALUATION

Quizz avec 5 à 8 questions et des diapos PowerPoint associées pour apporter les points clés en termes de réponses. Positionnement oral : tour de table

En cas de difficultés liées à un handicap, merci de nous contacter afin d'établir des modalités d'accessibilités et d'adaptations de la formation.

CMA FORMATION

Sainte Clotilde **0262 28 18 30**

formationcontinue.nord@cma-reunion.fr

Saint Pierre **0262 70 99 62**

formationcontinue.sud@cma-reunion.fr

Saint André **0262 46 62 00**

formationcontinue.est@cma-formation.fr

St Gilles les Hauts **0262 55 68 55**

formationcontinue.ouest@cma-reunion.fr

www.artisanat974.re

SIRET : 189 740 111 00019 / Déclaration d'activité : 98 97 02298 97
Etablissement accueillant le public en situation de handicap