

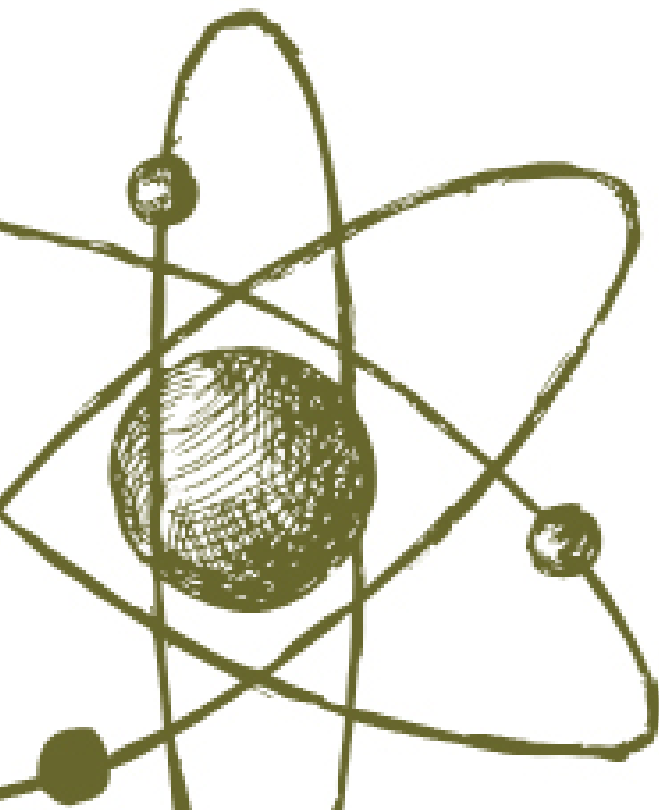


Atomia
F O R M A T I O N S

CRÉATEURS D'ENTREPRISE

Formations **Entreprises**

Au coeur de vos compétences



Créateur d'entreprise

- ... Comme **formaliser** son projet, son identité
- ... Comme **définir** sa stratégie entre lancement et pérennité
- ... Comme **développer son activité** de vos talents
- ... Comme **gérer** entre législation et objectifs

Se former ...

- ... Comme **acquérir des compétences clés, développer et performer**



Formats adaptés...

1 à 3 jours possibilité de modulariser en fonction de vos plannings



Nos expert Premium

Spécialistes, consultants opérationnels reconnus dans leur domaine



Norme Qualité

Formation éligibles aux normes qualité Véritas



Innover toujours plus

Méthodologie et outils en adéquation avec les évolutions numérique



Intra - Inter

1 à 3 jours, possibilité de modulariser en fonction de vos planning



Interlocuteur dédié

Un accompagnement et suivi dans vos projets en toute proximité



Offre modulables...

Partenariat avec les OPCA coût dégressif selon vos projets



*au service
de vos compétences !*



09 82 56 28 40

contact@atomiaformations.fr

Créez son entreprise : du rêve à la réalité

Quand je serai chef d'entreprise...

Créer son entreprise est une véritable projet de vie.

Se lancer dans l'entrepreneuriat nécessite de stabiliser son projet et de maîtriser toutes les étapes afin de l'aborder en toute sérénité.



Durée

21 heures
(soit 3 jours)



Public

Chef d'entreprise de TPE/associés/conjoint
collaborateur ou porteur de projet



Pré-requis

Être en activité ou por-
teur de projet



Modulaire

Oui

Objectifs

- Identifier les phases clés de la création d'un projet
- Assurer le lancement de la création d'un projet
- Élaborer une boîte à outil en vue d'une exploitation autonome

Programme

1. Identification du projet,

- Formaliser son idée
- Un projet en accord avec soi : êtes-vous prêt à vous lancer dans la création d'entreprise

2. Construire le projet dans une approche entrepreneuriale à 360°

- Testez la viabilité de votre projet : Les 11 points clés à aborder

3. L'étude de marché

- Préparation de l'étude
- Collecte des informations
- Analyse et synthèse

4. Anticiper les freins, identifier les besoins

5. Projet son projet d'entreprise

- les différents moyens pour protéger son concept

6. Les aides à l'entrepreneuriat

7. Synthèse pour la mise en oeuvre du business plan

- Construire sa stratégie
- Identifier son modèle économique
- Mieux définir pour mieux convaincre vos partenaires

Modalités d'accès à la formation

- Dossier de candidature, évaluations/test, entretien

Pédagogie

- Méthode expositive (apports théoriques)
- Méthode interrogative
- Méthodes actives : *Etude de cas applicative en lien avec le projet de chaque stagiaire, analyse et échanges*

Livret pédagogique proposé à chaque participant

Évaluation formative

Attestation de fin de formation

A propos de votre session de formation

- Nombre de participants : de 2 à 6

Nos formateurs intervenants sont des experts reconnus dans leur métier, leurs spécialisations

Dates des sessions

- 05/10/2016 & 16/11/2016 & 22/12/2016
- 08/02/2017 & 21/02/2017 & 16/03/2017
- 07/04/2017 & 11/05/2017 & 16/06/2017

Lieux de formation En Inter : Lieu indiqué par ATOMIA
En Intra : Dans votre entreprise

Tarifs

à partir de 880 € HT par jour

Référence Atomia Formations : 01IND001

« Stratégie commerciale : Gérer et développer son offre » Quand je serai chef d'entreprise...

Vous avez concrétisé votre projet, il est maintenant temps de développer votre activité, d'opter pour une croissance contrôlée. La définition de votre stratégie commerciale, vous permettra d'anticiper et de favoriser l'essor de votre entreprise de façon pérenne.



Durée

21 heures
(soit 3 jours)



Public

Créateur d'entreprise



Pré-requis

Aucun



Modulaire

Oui

Objectifs

- Construire la stratégie commerciale de l'entreprise
- Définir et adapter les outils essentiels à la mise en place de la stratégie commerciale
- Élaborer une boîte à outil en vue d'une exploitation autonome

Programme

1. Définition de l'offre

- En accord avec votre ambition et l'activité de l'entreprise
- Analyse du marché - SWOT
- Positionnement & Concurrence

2. Cible clientèle

- Segmentation pour affiner la clientèle ciblée
- Adapter l'offre en fonction de la typologie de clientèle

3. Identification partenaires & fournisseurs

4. Budgétiser l'offre

- Définition des coûts
- Calcul des ROI

5. Politique prix

- Élaborer une grille tarifaire de l'offre

6. Comment atteindre sa clientèle ?

- Définition et mise en place des différents plans d'actions commerciales

5. Circuit produit : Gestion des stocks, rotations

- Créer ces outils de gestion des flux

Modalités d'accès à la formation

- Dossier de candidature, évaluations/test, entretien

Pédagogie

- Méthode expositive (apports théoriques)
- Méthode interrogative
- Méthodes actives : *Etude de cas applicative en lien avec le projet de chaque stagiaire, analyse et échanges*

 Livret pédagogique proposé à chaque participant

 Évaluation formative

 Attestation de fin de formation

A propos de votre session de formation

- Nombre de participants : de 2 à 6

Nos formateurs intervenants sont des experts reconnus dans leur métier, leurs spécialisations

Dates des sessions

- 28/10/2016 & 04/11/2016 & 29/11/2016
- 13/01/2017 & 30/01/2017 & 10/02/2017
- 04/04/2017 & 20/04/2017 & 11/05/2017

 **Lieux de formation** En Inter : Lieu indiqué par ATOMIA
En Intra : Dans votre entreprise

Tarifs

à partir de 880 € HT par jour

Référence Atomia Formations : 01IND003

Cohérence financière d'un projet de création ou de développement d'activité



Durée

7 heures
(soit 1 jour)



Public

Créateur d'entreprise



Pré-requis

Aucun



Modulaire

Non

Objectifs

- Définir les objectifs et indicateurs qui rendront le projet viable

Programme

1- Les données de départ

- Offre
- Politique tarifaire
- Répartition de chiffre d'affaire

2 - Inventaire des besoins de départ

3 - Calcul du besoin de fond de roulement

4- Plan de financement initial

5- Evolution du Plan de financement initial sur trois exercices

6- Compte de résultat sur 5 ans

7- Plan prévisionnel de trésorerie sur la 1ere année

8 - Plan d'action

Modalités d'accès à la formation

- Dossier de candidature, évaluations/test, entretien

Pédagogie

- Méthode expositive (apports théoriques)
- Méthode interrogative
- Méthodes actives : *Etude de cas applicative en lien avec le projet de chaque stagiaire, analyse et échanges*

 Livret pédagogique proposé à chaque participant

 Évaluation formative

 Attestation de fin de formation

A propos de votre session de formation

- Nombre de participants : de 2 à 6

Nos formateurs intervenants sont des experts reconnus dans leur métier, leurs spécialisations

Dates des sessions

- 08/11/2016 - 28/03/2017
- 09/12/2016 - 02/05/2017
- 07/02/2017 - 19/06/2017

 **Lieux de formation** En Inter : Lieu indiqué par ATOMIA
En Intra : Dans votre entreprise

Tarifs

à partir de 890 € HT

Référence Atomia Formations : 01IND004

Où sommes-nous ?



BUS

Lignes 1 - 48 - 70
Arrêt Lindbergh
et 48
arrêt Diesel



VÉLO

V-Gub
Station n° 87
Kennedy
parc hôtelier



TRAM

En attendant 2017
Ligne A,
arrêt le plus proche :
Lycée de Mérignac



12, avenue Henri-Becquerel - 33700 Mérignac
Tél. 09 82 56 28 40
contact@atomiaformations.fr



Atomia

F O R M A T I O N S

