

N°	Atelier	Description	Durée	Maxéville	Metz
C01-14	Organisation administrative et comptable	Connaître les obligations comptables et fiscales et mettre en place un système d'organisation administrative adapté	14h/2j	27/09 et 11/10 - 9h/17h 31/10 et 09/11 - 9h/17h	12/10 et 19/10- 9h/17h 29/11 et 06/12- 9h/17h
C02-3	Créateur - employeur - formateur	Disposer des bases pour recruter, intégrer et manager vos premiers salariés (n'inclut pas les contrats de travail).	3h30	25/09 - 9h/12h30	13/11 - 14h/17h30
C03-2	Rentabilité d'une activité commerciale	Savoir calculer et analyser votre marge pour optimiser votre rentabilité	3h	13/11 - 14h/17h	02/10 - 9h30/12h30
C04-2	Rentabilité d'une activité artisanale ou de services	Savoir calculer et analyser vos coûts de revient pour optimiser votre rentabilité	3h	02/10 - 9h30/12h30	04/12 - 14h/17h
C05-2	LaTVA	Comprendre le mécanisme de la TVA et savoir la calculer	3h	02/10 - 14h/17h	23/11 - 9h30/12h30
C06-2	Être chef d'entreprise d'un magasin de proximité	Connaître les différentes opportunités pour devenir commerçant de proximité	2h	04/10 - 10h/12h	-
C06-3	Prospecter et fidéliser	Définir son plan d'action pour apprendre à prospecter et à fidéliser	3h	10/10 - 14h/17h	13/12 - 14h/17h
C07-7	Piloter son entreprise : démarche et outils	Construire vos outils de gestion et analyser l'information pour piloter votre entreprise	7h	26/09 - 9h/17h30	30/11 - 9h/17h30
C08-3	Analyse des rentabilités et des flux de trésorerie	Analyse du risque de liquidité, du résultat à la trésorerie, suivi et bouclage des besoins de trésorerie	3h	14/11 - 9h30/12h30	20/10 - 9h30/12h30
C09-2	Référencer votre site web	Définir votre stratégie de référencement	3h30	18/10 - 14h/17h30	28/11 - 14h/17h30
C10-3	Prospecter sur Internet	Définir les différents moyens de prospection sur Internet	3h	21/11 - 9h30/12h30	27/09 - 9h30/12h30
C11-3	Réseaux sociaux	Apprendre à gérer une présence et une e-réputation sur les réseaux sociaux à l'aide de méthodes concrètes et efficaces	3h	07/12 - 14h/17h	17/10 - 14h/17h
C12-3	Gestion du temps et du stress	Connaître les facteurs de stress et apprendre à mieux gérer son temps pour gagner en efficacité	3h	02/11 - 9h30/12h30	-
C13-3	Prévention des risques dans l'entreprise	Aider le dirigeant à cerner les risques potentiels liés à son activité et donner des pistes pour les maîtriser	3h	09/10 - 14h/17h	-
C14-3	Responsabilité civile des mandataires sociaux	Définition, situation dans laquelle elle peut être engagée, quelles conséquences, comment se protéger en tant que dirigeant	3h	27/10 - 9h30/12h30	-



FACILITEZ VOTRE CRÉATION D'ENTREPRISE

Période
SEPTEMBRE À DÉCEMBRE 2017

PROGRAMME

Ateliers collectifs

ALEXIS vous propose, en complément de votre accompagnement ou de votre suivi personnalisé, un ensemble d'ateliers collectifs thématiques s'appuyant sur une pédagogie pratique, centrée sur votre projet/entreprise.

L'ensemble des formations est accessible sur inscription, dans la limite des places disponibles.

- 1- Sélectionnez les ateliers auxquels vous souhaitez participer.
- 2- Remplissez le bulletin d'inscription.
- 3- Remettez le directement à votre chargé(e) de mission ou à formations@alexis.fr
- 4- Vous recevrez un mail de confirmation 48h avant l'atelier.

ALEXIS - Zone St Jacques II- 5, rue Alfred Kastler - 54320 MAXÉVILLE
Tel: 03.83.92.30.70 - Fax: 03.83.92.30.71 - E-mail: formations@alexis.fr

J'étudie mon projet...

N°	Ateliers	Description	Durée	Maxéville	Metz
A03-3	Le cadre réglementaire	Identifier les différents types de contraintes réglementaires qui concernent votre projet : hygiène, sécurité, protection du consommateur...	3h	28/11 - 9h30/12h30	26/09 - 9h30/12h30
A04-3	L'étude et la veille de la concurrence	Connaître vos concurrents et analyser votre environnement pour définir vos atouts concurrentiels et organiser votre système de veille	3h	21/09 - 9h30/12h30	15/11 - 9h30/12h30
A05-3	Identification et sélection des fournisseurs	Trouver des contacts, apprendre à comparer et sélectionner vos fournisseurs	3h	22/09 - 9h30/12h30	15/11 - 14h/17h
A06-3	La faisabilité financière : rentabilité et équilibre du plan de financement	Disposer d'un premier niveau de compréhension des éléments financiers de votre projet	3h	12/12 - 9h30/12h30	31/10 - 9h30/12h30
A07-3	Le choix du statut juridique et des options fiscales	Connaître les principales caractéristiques des différents statuts juridiques et fiscaux envisageables et disposer des outils pour orienter le choix	3h	12/10 - 9h30/12h30	22/11 - 9h30/12h30
A08-2	Comprendre et analyser les risques liés à la création	Apprendre à analyser les risques auxquels le dirigeant peut être confronté sur le plan patrimonial, civil, social, fiscal, pénal, réglementaire...	3h	28/11 - 14h/17h	26/09 - 14h/17h
A09-2	Du projet à la concrétisation	Vérifier que vous réunissez les conditions pour vous lancer et profiter de l'expérience d'un créateur d'entreprise	3h	05/12 - 9h30/12h30	25/10 - 14h/17h
A10-3	Présenter son projet	Savoir se présenter et présenter son projet	3h	18/09 - 9h30/12h30 16/10 - 9h30/12h30 13/11 - 9h30/12h30 11/12 - 9h30/12h30	25/10 - 9h30/12h30
A11-3	L'entretien bancaire	Préparer votre entretien bancaire et profiter des conseils d'un professionnel	3h	23/11 - 9h30/12h30	11/10 - 9h30/12h30
A12-3	E-Commerce	Obtenir les clefs pour réussir son site marchand et développer ses ventes	2h30	03/10 - 14h/16h30	14/11 - 14h/16h30
A13-2	Premières réflexions juridiques	Parmi les premières formations juridiques à suivre : Comment aborder la question de la concrétisation juridique de l'entreprise	2h	04/10 - 14h/16h	14/11 - 10h/12h
A14-2	Le portail de veille et d'information	Présentation du portail de veille (contenu, recherches...) et paramétrage des préférences dans le cadre de la construction ou du projet de développement de l'entreprise	2h	24/10 - 14h/16h	14/12 - 14h/16h

... Je crée mon entreprise...

N°	Ateliers	Description	Durée	Maxéville	Metz
B01-3	La protection sociale du TNS	S'informer sur les caractéristiques spécifiques du régime social des indépendants	3h30	15/12 - 9h/12h30	06/10 - 9h/12h30
B02-2	Les assurances professionnelles	Identifier les contrats qui vous permettent de limiter les risques professionnels	3h	18/09 - 14h/17h 16/11 - 9h30/12h30	13/10 - 9h30/12h30
B03-3	Les formalités de démarrage	Prendre connaissance des démarches administratives pour démarrer son activité	3h	12/10 - 14h/17h 14/12 - 9h30/12h30	02/10 - 14h/17h 22/11 - 14h/17h
B04-2	Devis et Facture	Savoir rédiger un devis et une facture et disposer d'un modèle personnalisable	2h	19/10 - 10h/12h	12/12 - 10h/12h
B05-7	Techniques de vente	Maîtriser les différentes étapes liées à un entretien commercial	7h	19/09 - 9h/17h30 22/11 - 9h/17h30	24/10 - 9h/17h30
B06-3	La stratégie de communication	Analyser son environnement, définir son positionnement et son image avant d'établir ses outils de communication	3h	30/11 - 9h30/12h30	04/10 - 9h30/12h30
B08-3	Le développement du réseau relationnel	Activer ou renforcer "le bouche à oreille" pour contribuer à votre développement commercial	3h	10/10 - 9h30/12h30	13/12 - 9h30/12h30
B09-3	Présence sur internet : stratégie & technique	Définir et mettre en oeuvre la stratégie de présence sur Internet	7h	20/09 - 9h/17h30	21/11 - 9h/17h30
B10-3	Les outils informatiques : logiciels et matériels	Choisir et développer son parc informatique selon les besoins de l'entreprise	3h	29/11 - 9h30/12h30	18/10 - 9h30/12h30
B11-3	Les outils de communication	Disposer d'un aperçu de l'ensemble des supports de com, établir un plan de com et un media planning.	3h	30/11 - 14h/17h	04/10 - 14h/17h
B13-2	Le financement participatif	Connaître les principes du financement participatif et savoir comment mobiliser cette source de financement	2h	16/10 - 14h/16h	12/12 - 14h/16h
B14-2	Rôle et mission d'un expert-comptable	Le chef d'entreprise et son rôle de gestionnaire : mettre en place la relation avec son expert-comptable	2h	14/11 - 14h/16h	11/10 - 14h/16h
B15-3	Reprendre une entreprise	Principes et méthodes de la reprise d'entreprises	3h	21/09 - 14h/17h	23/11 - 14h/17h