

DUREE : 4 jours - 30 heures

HORAIRE : 8h30 - 12h30 / 13h45 - 17h15

PROGRAMME :

## **Lundi**

- Accueil des stagiaires
- Formalités administratives
- Présentation du stage / des stagiaires
- Secteur des métiers, qualité artisan et offre de services
- Parcours de création
- Aides à l'installation
  
- Marché : *tendances, analyse offre, demande, environnement, méthodologie*
- Positionnement : *produit, prix, communication, distribution*
- Argumentaire Commercial et posture commerciale
- Actions Commerciales
- Réglementation commerciale : *protection du nom, mentions obligatoires devis/facture, conditions générales de vente, affichage des prix*
  
- Validation orientation du parcours de formation

## **Mardi**

- Intervention d'un partenaire de l'entreprise : l'Assurance
  
- Prévisionnel
- Plan de financement
- Compte de résultat et soldes intermédiaires de gestion

## **Mercredi**

- Intervention d'un partenaire de l'entreprise : URSSAF
  
  - Module « Gérer son entreprise artisanale en micro entreprise » : *régime fiscal, régime social, gestion, formalités d'immatriculation, perspectives de développement*
- ou**
- Module « Lancer son entreprise artisanale au réel » : *formes juridiques, régimes fiscaux, régime social, gestion, ressources humaines, formalités d'immatriculation*

## **Jeudi**

- Aspects réglementaires
  
- Intervention d'un partenaire de l'entreprise : la banque
  
- « Business Model Canvas » : travail en groupe autour d'un projet de création
  
- Remise des attestations
- Clôture du stage