INSTITUT UNIVERSITAIRE FORMATION PROFESSIONNELLE
UNIVERSITÉ SAVOIE MONT BLANC

Diplôme d'Université
Entrepreneur TPE

Mission Locale Faucigny - Mont Blanc

Faucigny Mont Blanc Groupement de Créateurs – Se construire & entreprendre, pour réussir

Formation **TOUT AU LONG DE LA VIE**

Annemasse – Bonneville

Stratégie, Conduite de projet, Gestion commerciale, RH...

FORMATION ÉLIGIBLE AU CPF

L'entrepreneur de la TPE durable travaille dans différents domaines, selon son cœur de métier : services aux entreprises, services aux particuliers, commerce, artisanat, activités culturelles et artistiques, activités relevant de l'économie sociale et solidaire etc. **La taille de l'entreprise est évolutive**, de l'entreprise individuelle jusqu'à la TPE ou PME ayant des salariés.

> OBJECTIFS DE LA FORMATION

Information et élaboration du projet :
- Adapter son activité en fonction des comportements, attentes, besoins, appréciations d'une population définie.
- Identifier et se positionner sur la dynamique de son marché.
- Conduire une étude de marché terrain.
- Utiliser des sondages pour mener des entretiens individuels et des réunions de groupes.
- Réaliser une veille environnementale.

Élaboration et pilotage de la stratégie opérationnelle :
- Identifier les outils de management et de gestion par projet.
- Construire et utiliser les outils adaptés à son activité : le tableau de bord et le plan d'actions commerciales.
- Structurer les différentes tâches et optimiser son temps de façon autonome.
- Formaliser les démarches commerciales et partenariales.
- Planifier des actions et des stratégies.
- Évaluer la pertinence et la performance des actions.

Contrôle de la viabilité économique et financière de l'activité :
- Maîtriser les outils de gestion financière.
- Contrôler la viabilité économique et financière de l'activité.
- Développer et adapter son plan prévisionnel de charges.
- Déterminer son budget prévisionnel.
- Construire son plan de trésorerie.
- Définir son seuil de rentabilité.
- Établir son besoin en fond de roulement.
- Planifier le développement de l'activité, les besoins financiers et les moyens de financement.

Maitrise de l'action commerciale :
- Développer et adapter des outils de communication.
- Structurer une stratégie marketing pour son activité.
- Préciser la politique commerciale.
- Maitriser la communication commerciale.
- Savoir s'exprimer clairement, avec conviction et concision en matière d'offre commerciale et d'avantage client.
- Construire un argumentaire commercial et anticiper d'éventuelles objections.
- Mobiliser des partenaires potentiels.

Gestion d'un projet éco-responsable :
- Connaître les grands principes du développement durable et de la RSE.
- Engager des démarches cohérentes avec les principes de la RSE au sein de son activité.
- Faire une auto-évaluation de façon critique de ses actions éco-responsables.

> ATOUTS

Il s'agit d'une formation avec une approche pédagogique favorisant l'acquisition et le développement de l'autonomie sur différents plans : social, économique, décisionnel (faculté de décider et d'agir par soi-même), grâce à une approche combinant l'accompagnement à l'entrepreneuriat et la pédagogie de projet

> PUBLICS

Cette formation s'adresse à un public accompagné par la Mission locale ou un autre opérateur de service public et qui a un projet de création d'activité.

> DISPOSITIFS PÉDAGOGIQUES

Temps plein. Lundi-mardi : enseignements universitaires / Mercredi-jeudi : accompagnement création / Vendredi : travail en autonomie
La durée est de **805 heures** (dont 175 heures de stage).

> MODALITÉS D' OBTENTION

Soutenance finale devant un jury composé de chefs d'entreprise, professionnels de la création d'entreprise et du financement durant laquelle le candidat présentera son business plan.

> TARIF

7 560 € (soit 630 heures de formation à 12€/heure).
Nous consulter pour le financement.

> CONTACTS

sandrine.barreau@univ-smb.fr
Tél. +33(0)4 50 87 52 47

www.univ-smb.fr/iufp

MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR, DE LA RECHERCHE ET DE L'INNOVATION – Liberté Égalité Fraternité

La Région Auvergne-Rhône-Alpes

CONSEIL SAVOIE MONT BLANC

Avec le Club des Entreprises

GRAND FORMA – Se former dans le Genevois français

Diplôme d'Université **Entrepreneur TPE**

> PROGRAMME

UE 1 : GESTION DE L'INFORMATION ET DE LA COMMUNICATION		
Module 1 : Communication et expression.	Présenter l'entreprise, ses produits ou services aux cibles identifiées avec un argumentaire adapté ; communiquer de façon appropriée en fonction des situations.	**21h**
Module 2 : Gestion du temps.	Structurer le plan d'actions et l'organisation permettant de prioriser les actions et d'optimiser les moyens à mettre en œuvre.	**7h**
Module 3 : Informatique et bureautique.	Réaliser des supports de communication.	**35h**
UE 2 : GESTION JURIDIQUE ET FISCALE		
Module 1 : Droit des Affaires et des contrats.	Opter pour la forme juridique adaptée au projet entrepreneurial ; identifier les différents types de contrats et conventions nécessaires à l'activité de l'entreprise.	**28h**
Module 2 : Fiscalité des entreprises.	Opter pour le régime d'imposition adapté à son activité et à sa situation personnelle.	**28h**
Module 3 : Etude de cas juridique, sociale et fiscale, choix de la forme, démarches administratives.	Prendre en compte les contraintes et besoins fiscaux et sociaux.	**14h**
UE 3 : GESTION D'ENTREPRISE		
Module 1 : Gestion comptable.	Identifier les outils obligatoires et règlementaires à mettre en place dans le cadre de la gestion d'une TPE ; élaborer et classer les documents nécessaires à la tenue de la comptabilité ; préparer les enregistrement des opérations comptables courantes et réaliser une déclaration de TVA.	**35h**
Module 2 : Gestion des ressources humaines.	Définir les modalités adaptées aux besoins de l'entreprise et rédiger les offres correspondantes ; recrutement et embauche ; réaliser les entretiens de recrutement et sélectionner les candidats.	**21h**
Module 3 : Gestion financière.	Suivre le paiement des produits et des charges ; prévoir et suivre les recettes et dépenses ; anticiper les difficultés. Evaluer els besoins de financement ; identifier les différents types et sources de financement nécessaire au développement de l'activité ; produire l'argumentation adaptée aux acteurs financiers, négocier les emprunts bancaires.	**21h**
Module 4 : Contrôle de gestion.	Déterminer les moyens matériels et humains nécessaires à la production des produits/services ; Evaluer les coûts de production et la rentabilité ; établir le business plan de l'entreprise	**21h**
Module 5 : Simulation de gestion.	Exercices pratiques	**21h**
UE 4 : GESTION COMMERCIALE ET CONNAISSANCE DU MARCHÉ		
Module 1 : Initiation à la mercatique.	Définir la clientèle ciblée et étudier ses besoins ; étudier le marché via des méthodes quantitatives et qualitatives ; définir et faire évoluer le plan marketing de l'entreprise ; évaluer les prévisions de ventes Définir les actions et les outils de communication adaptés.	**14h**
Module 2 : Techniques de vente.	Définir les modalités de recherche de prospects, les démarcher ; mener un entretien de vente, identifier les arguments clés et porteurs ; identifier les fournisseurs et mener un entretien de négociation.	**28h**
Module 3 : Etude de marché et action commerciale.	Exercices pratiques.	**28h**
UE 5 : CONDUITE ET GESTION DE PROJET		
Module 1 : Méthodologie de projet.	Identifier une opportunité et étudier le besoin du marché pour valider le projet ; identifier les moyens nécessaires ; valider les objectifs et ses étapes ; définir des indicateurs. Structurer le plan d'action et en suivre les étapes ; suivre les indicateurs pour procéder aux ajustements nécessaires.	**21h**
Module 2 : Méthodologie appliquée au projet individuel.		**42h**
Module 3 : Méthodologie appliquée au projet collectif ou au stage en entreprise.		**21h**
UE 6 : MISE EN APPLICATION PROFESSIONNELLE		
Stage pratique entreprise ou microprojet collectif		**175h**
UE 7 : OPTIONS		**21h**
ACCOMPAGNEMENT RENFORCE INDIVIDUEL ET COLLECTIF SUR LE PROJET INDIVIDUEL		**188h**
ACCOMPAGNEMENT RENFORCE AU BUSINESS PLAN		**15h**

MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR, DE LA RECHERCHE ET DE L'INNOVATION
Liberté Égalité Fraternité
La Région Auvergne-Rhône-Alpes
CONSEIL SAVOIE MONT BLANC
Avec le Club des Entreprises
GRAND FORMA Se former dans le Genevois français

INSTITUT UNIVERSITAIRE FORMATION PROFESSIONNELLE
UNIVERSITÉ SAVOIE MONT BLANC

GRAND FORMA
Se former dans le Genevois français

Grand Forma Annemasse
1er étage
13 avenue Emile Zola
74100 Annemasse

Document à renvoyer à :

Sandrine Barreau
sandrine.barreau@univ-smb.fr
Tél. +33(0)4 50 87 52 47

formation.continue@univ-smb.fr
www.univ-smb.fr/iufp

Mission Locale Faucigny - Mont Blanc

Faucigny Mont Blanc Groupement de Créateurs
Se construire & entreprendre, pour réussir

Pré-inscription *(télécharger le formulaire : clic droit de la souris > enregistrer sous)*

Diplôme d'Université Entrepreneur TPE

CRÉATION D'ENTREPRISE

Diplôme d'Université (805 heures) :	**7 560€**

J'atteste avoir pris connaissance des prérequis nécessaires pour cette formation : Oui ☑

PARTICIPANT

Civilité :	☐ Madame ☐ Monsieur
Nom :	
Prénom :	
Date de naissance :	
Lieu de naissance :	
Téléphone fixe :	
Mobile :	
E-mail :	
Diplôme / Niveau :	
Statut :	☐ Salarié ☐ Indépendant ☐ Etudiant ☐ Demandeur d'emploi
Fonction :	
	ADRESSE DU PARTICIPANT
Rue :	
Ville :	
Code Postal :	

L'ORGANISME DE FORMATION

Raison sociale :	UNIVERSITÉ SAVOIE MONT BLANC / Service Formation Continue.
N° déclaration d'activité :	8273 P 000273
Siret :	197 308 588 00015
Adresse :	Domaine universitaire d'Annecy-le-Vieux 9 rue de l'Arc-en-Ciel Annecy-le-Vieux 74940 Annecy
Représenté par :	Denis VARASCHIN, Président