



Juridique & social

N°	Ateliers	Description	Durée	Maxéville	Metz
A03-3	Le cadre réglementaire	Identifier les différents types de contraintes réglementaires qui concernent son projet : hygiène, sécurité, protection du consommateur, ...	3h	6/06 - 14h/17h	24/04 - 14h/17h
A07-3	Le choix du statut juridique & des options fiscales	Connaître les principales caractéristiques des différents statuts juridiques et fiscaux envisageables et disposer des outils pour orienter son choix	3h	19/06 - 14h/17h	30/04 - 14h/17h
A13-2	1^{ères} réflexions juridiques	Parmi les premières formations juridiques à suivre : comment aborder la question de la concrétisation juridique de l'entreprise ?	2h	6/06 - 10h/12h	24/04 - 10h/12h
B01-3	La protection sociale du TNS	S'informer sur les caractéristiques spécifiques du régime social des indépendants	3h	10/05 - 14h/17h	19/06 - 9h30/12h30
B02-3	Les assurances professionnelles	Identifier les contrats qui permettent de limiter les risques professionnels	3h	2/07 - 9h30/12h30	16/05 - 14h/17h
B03-3	Les formalités de démarrage	Prendre connaissance des démarches administratives pour démarrer son activité	3h	19/06 - 9h30/12h30	30/04 - 9h30/12h30
B12-2	 La création d'entreprise & la protection intellectuelle	Focus sur les signes distinctifs de la marque, recherche d'antériorité et présentation de l'outil de dépôt de marque en ligne	3h	14/06 - 14h/17h	cet atelier à lieu : Village by CA 1, rue de la Vologne à Laxou

Ateliers numériques en partenariat avec

A17-2	Construire sa marque et raconter une histoire sur internet	Etre facilement identifiable par les internautes, véhiculer son histoire via les bons outils de diffusion, maîtriser et mesurer les performances de ses actions	2h	3/05 - 9h30/11h30
A18-2	Penser digital et comprendre le consommateur	Découvrir les tendances digitales pour demain et comment évolue son marché, comprendre le comportement de ses clients sur Internet, identifier ce qu'ils recherchent précisément, où et quand	2h	17/05 - 10h/12h
A19-2	Générer du trafic vers son point de vente	Comprendre le comportement des utilisateurs en ligne grâce à des outils de veille et d'analyse, utiliser les outils "web-to-store" pour augmenter son trafic en magasin et ses ventes, optimiser sa relation client : de l'acquisition à la fidélisation	2h	12/06 - 9h30/11h30
A20-2	Préparer et construire son projet digital	Comprendre les tendances du numérique, définir les étapes clés pour lancer son projet sur Internet : objectifs, cibles, critères de succès, découvrir les outils et bonnes pratiques	2h	17/05 - 14h/16h


Les Ateliers Numériques se déroulent :
19, rue St Dizier à Nancy

Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 415 400 491 54 auprès du Préfet de la région Lorraine

Avril à Juillet 2019

Alexis

FACILITEZ VOTRE CRÉATION D'ENTREPRISE



PROGRAMME DES FORMATIONS

LIEUX DE FORMATION

Pôle Entrepreneurial
Zone St Jacques II
5, rue Alfred Kastler
54320 MAXÉVILLE

Bliida
7, avenue de Blida
57000 METZ

Google Ateliers Numériques
19, rue Saint Dizier
54000 NANCY

Village by CA
1, rue de la Vologne
54520 LAXOU

NOUVEAU

NOUVEAU

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. Les ateliers ont lieu à partir du moment où 5 personnes se sont inscrites à une date. Il est à souligner que votre inscription vaut engagement.

- 1- Sélectionnez les ateliers auxquels vous souhaitez participer.
- 2- Remplissez le bulletin d'inscription.
- 3- Transférez votre inscription et éventuellement vos paiements au service formation



Tel **03.83.92.30.70** - Internet **www.alexis.fr** - E-mail **formations@alexis.fr**

Marketing & vente

N°	Ateliers	Description	Durée	Maxéville	Metz
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	24/04 - 9h30/12h30	19/06 - 14h/17h
A10-3	Présenter son projet	Savoir présenter son projet auprès d'un jury ou à l'occasion d'une demande de financement, d'un concours, ...	3h	27/05 - 9h30/12h30 8/07 - 9h30/12h30	18/06 - 14h/17h
A12-3	E-commerce	Obtenir les clés pour réussir son site marchand et développer ses ventes	3h	2/05 - 14h/17h	20/06 - 14h/17h
A14-2	Veille et recherche documentaire	Techniques de veille et de recherche d'informations sur internet et présentation du portail Entrepreneur-Citoyen	2h	4/07 - 14h/16h	9/05 - 14h/16h
B05-7	Techniques de vente	Maîtriser les différentes étapes liées à un entretien commercial	7h	25/04 - 9h/17h30 3/07 - 9h/17h30	28/05 - 9h/17h30
B06-6	Stratégie et outils de communication	Analyser son environnement, définir son positionnement et son image avant d'établir ses outils de communication	6h	13/06 - 9h30/17h	15/05 - 9h30/17h
B08-3	Le développement du réseau relationnel	Activer ou renforcer le bouche à oreille pour contribuer à son développement commercial	3h	22/05 - 9h30/12h30	10/07 - 9h30/12h30
B09-7	Présence sur internet : stratégie et techniques	Définir et mettre en oeuvre la stratégie de présence sur internet	7h	16/05 - 9h/17h30	26/06 - 9h/17h30
C06-3	Prospecter et fidéliser	Définir son plan d'action pour apprendre à prospecter et à fidéliser	3h	22/05 - 14h/17h	10/07 - 14h/17h
C09-3	Référencer votre site internet	Définir sa stratégie de référencement	3h	17/06 - 14h/17h	13/05 - 9h30/12h30
C10-3	Prospecter sur internet	Définir les différents moyens de prospection sur internet	3h	4/06 - 9h30/12h30	27/06 - 9h30/12h30
C11-3	Les réseaux sociaux	Apprendre à gérer une présence et une e-reputation sur les réseaux sociaux à l'aide de méthodes concrètes et efficaces	3h	4/06 - 14h/17h	27/06 - 14h/17h
C13-7	Atelier Merchandising	Les enjeux de l'aménagement et de la valorisation du point de vente, les techniques de merchandising	7h	20/05 - 9h30/17h30	-
C15-2	Vendre dans un commerce	Optimiser ses ventes dans un commerce	2h	3/06 - 14h/16h	-

Gestion & financements

N°	Ateliers	Description	Durée	Maxéville	Metz
A11-3	L'entretien bancaire	Préparer son entretien bancaire et profiter des conseils d'un professionnel	3h	9/07 - 9h30/12h30	23/05 - 14h/17h
B04-3	Devis & facture	Savoir rédiger un devis et une facture et disposer d'un modèle personnalisable	3h	15/05 - 14h/17h	17/06 - 14h/17h
B14-2	Rôle & missions d'un expert-comptable	Le chef d'entreprise et son gestionnaire : mettre en place la relation avec son expert-comptable	2h	28/05 - 10h/12h	25/06 - 10h/12h
B16-2	Les missions de la Banque de France au service des entreprises	Mieux connaître ou découvrir : la cotation Banque de France, les enquêtes de conjoncture, les prestations et services à l'économie, l'accompagnement des entreprises (médiation et correspondants TPE)	3h30	2/05 - 10h/12h	24/06 - 10h/12h
C01-3A	Obligations comptables & tableaux de bord	Caisse, tableau de suivi achat/vente, factures, documents obligatoires, impôts et taxes, grands principes de la comptabilité, table du trésorier	3h30	18/06 - 9h/12h30	7/05 - 9h15/12h30
C01-3B	Compte de résultat et bilan	Construction et lecture du bilan et compte de résultat	3h30	18/06 - 14h/17h	7/05 - 14h/17h
C01-7	Analyse financière	Capacité d'auto-financement, solde intermédiaire de gestion, fonds de roulement, ratios, besoins en fonds de roulement	7h	26/06 - 9h/17h	22/05 - 9h/17h
C04-6	La rentabilité de votre activité	Savoir calculer et analyser ses coûts de revient pour optimiser sa rentabilité	6h	30/04 - 9h30/17h 25/06 - 9h30/17h	29/05 - 9h30/17h
C05-2	La TVA	Comprendre le mécanisme de la TVA et savoir la calculer	3h	15/05 - 9h30/12h30	17/06 - 9h30/12h30
C07-7	Piloter son entreprise : démarche et outils	Construire ses outils de gestion et analyser l'information pour piloter son entreprise	7h	13/05 - 9h/17h30	3/07 - 9h/17h30

Ces formations vous permettent de construire des outils adaptés à votre projet. Elles constituent un investissement pour votre future entreprise.

Prix : 60 € la demi-journée | 120 € la journée

Code	Titre de la formation
Code	Titre de la formation

Ouvert à tous
Accès gratuit sous réserve d'être accompagné par Alexis / Pacelor

Ouvert à tous