

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	27/11 - 9h30/12h30	16/10 - 9h30/12h30
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	9/10 - 14h/17h	7/11 - 14h/17h
A08-3	Comprendre & 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	5/10 - 9h30/12h30	19/11 - 9h30/12h30
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	5/10 - 14h/16h	19/11 - 14h/16h
B01-3	La protection sociale du TNS	S'informer sur les caractéristiques spécifiques du régime social des indépendants	3h30	26/10 - 9h/12h30	12/12 - 9h/12h30
B02-3	Les assurances professionnelles	Identifier les contrats qui permettent de limiter les risques professionnels	3h	11/10 - 14h/17h 6/12 - 9h30/12h30	21/11 - 9h30/12h30
B03-3	Les formalités de démarrage	Prendre connaissance des démarches administratives pour démarrer son activité	3h	9/10 - 9h30/12h30 12/12 - 14h/17h	7/11 - 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	2h	-	25/10 - 10h/12h
C02-3	Créateur, employeur, formateur	Disposer des bases pour recruter, intégrer et manager ses premiers salariés (n'inclut pas les contrats de travail)	3h30	12/11 - 9h/12h30	-

Développement personnel

C12-3	Gestion du temps & du stress	Connaître les facteurs de stress et apprendre à mieux gérer son temps pour gagner en efficacité	3h	15/11 - 9h30/12h30	-
-------	---	---	----	---------------------------	---



Période
SEPTEMBRE À DÉCEMBRE 2018



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- Transférez votre inscription et éventuellement vos paiements au service formation
- 4- Votre inscription vaut engagement, merci de prévenir en cas d'empêchement.

LIEUX DE FORMATION

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

Bât. du CESCO - 4, rue Marconi - 57070 METZ

Tel: 03.83.92.30.70 - Fax: 03.83.92.30.71 - E-mail: formations@alexis.fr

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



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	19/09 - 9h30/12h30	20/11 - 9h30/12h30
A10-3	Présenter son projet	Savoir se présenter et présenter son projet.	3h	17/09 - 9h30/12h30 15/10 - 9h30/12h30 19/11 - 9h30/12h30 17/12 - 9h30/12h30	22/10 - 9h30/12h30
A12-3	E-commerce	Obtenir les clés pour réussir son site marchand et développer ses ventes	3h	24/09 - 14h/17h	27/11 - 14h/17h
B05-7	Techniques de vente	Maîtriser les différentes étapes liées à un entretien commercial	7h	26/09 - 9h/17h30 29/11 - 9h/17h30	24/10 - 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	22/11 - 9h30/17h	19/09 - 9h30/17h
B08-3	Le développement du réseau relationnel	Activer ou renforcer le bouche à oreille pour contribuer à son développement commercial	3h	10/10 - 9h30/12h30	05/12 - 9h30/12h30
B09-7	Présence sur internet : stratégie et techniques	Définir et mettre en oeuvre la stratégie de présence sur internet	7h	3/10 - 9h/17h30	14/11 - 9h/17h30
C06-3	Prospecter et fidéliser	Définir son plan d'action pour apprendre à prospecter et à fidéliser	3h	10/10 - 14h/17h	5/12 - 14h/17h
C09-2	Référencer votre site internet	Définir sa stratégie de référencement	3h30	1/10 - 14h/17h30	22/11 - 14h/17h30
C10-3	Prospecter sur internet	Définir les différents moyens de prospection sur internet	3h	5/11 - 9h30/12h30	11/12 - 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	5/11 - 14h/17h	11/12 - 14h/17h
C13-7	Merchandising	Les enjeux de l'aménagement et de la valorisation du point de vente, les techniques de merchandising	7h	8/10 - 9h/17h	-
C15-2	Vendre dans un commerce	Optimiser ses ventes dans un commerce	2h	15/10 - 14h/16h	-

Gestion & financements

N°	Ateliers	Description	Durée	Maxéville	Metz
A06-3	La faisabilité financière	Rentabilité et équilibre du plan de financement - Disposer d'un premier niveau de compréhension des éléments financiers de son projet	3h	28/11 - 14h/17h	25/10 - 14h/17h
A11-3	L'entretien bancaire	Préparer son entretien bancaire et profiter des conseils d'un professionnel	3h	20/09 - 9h30/12h30 14/12 - 9h/12h	11/10 - 9h30/12h30
B04-3	Devis & facture	Savoir rédiger un devis et une facture et disposer d'un modèle personnalisable	3h	17/10 - 14h/17h	29/11 - 14h/17h
B13-2	Financement participatif	Connaître les principes et savoir comment mobiliser cette source de financement	2h	7/11 - 9h/11h	-
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	4/10 - 10h/12h 7/11 - 14h/16h	30/11 - 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	25/09 - 9h/12h30 4/12 - 9h/12h30	5/11 - 9h/12h30
C01-3B	Compte de résultat et bilan	Construction et lecture du bilan et compte de résultat	3h30	25/09 - 14h/17h 4/12 - 14h/17h	5/11 - 14h/17h
C01-7	Analyse financière	Capacité d'auto-financement, solde intermédiaire de gestion, fonds de roulement, ratios, besoins en fonds de roulement	7h	2/10 - 9h/17h 11/12 - 9h/17h	12/11 - 9h/17h
C04-6	Maîtriser sa rentabilité en toute sérénité	Savoir calculer et analyser ses coûts de revient pour optimiser sa rentabilité	6h	23/10 - 9h30/17h 13/12 - 9h30/17h	13/11 - 9h30/17h
C05-2	La TVA	Comprendre le mécanisme de la TVA et savoir la calculer	3h	17/10 - 9h30/12h30	29/11 - 9h30/12h30
C07-7	Piloter son entreprise : démarche et outils	Construire ses outils de gestion et analyser l'information pour piloter son entreprise	7h	16/10 - 9h/17h30	10/12 - 9h/17h30
C14-7	Répondre à un appel d'offre	Aider les entreprises à remporter leurs marchés visés par les appels d'offre, en procédure dématérialisée	7h	6/11 - 9h/17h30	-

Code	Titre de la formation
Code	Titre de la formation

Inclus dans l'accompagnement Alexis et Pancelor

Ces formations payantes 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