

# Juridique & social

N°	Ateliers	Description	Durée	Maxéville	Metz
A03-3	<b>Le cadre réglementaire</b>	Identifier les différents types de contraintes réglementaires qui concernent son projet : hygiène, sécurité, protection du consommateur, ...	3h	<b>21/02</b> - 14h/17h	<b>25/03</b> - 9h30/12h30
A07-3	<b>Le choix du statut juridique &amp; des options fiscales</b>	Connaître les principales caractéristiques des différents statuts juridiques et fiscaux envisageables et disposer des outils pour orienter son choix	3h	<b>6/03</b> - 14h/17h	<b>11/02</b> - 14h/17h
A08-3	<b>Comprendre &amp; analyser les risques liés à la création</b>	Apprendre à analyser les risques auxquels le dirigeant peut être confronté sur le plan patrimonial, civil, social, fiscal, pénal, réglementaire, ...	3h	<b>27/03</b> - 9h30/12h30	<b>27/02</b> - 14h/17h
A13-2	<b>1<sup>ères</sup> réflexions juridiques</b>	Parmi les premières formations juridiques à suivre : comment aborder la question de la concrétisation juridique de l'entreprise ?	2h	<b>21/02</b> - 10h/12h	-
B01-3	<b>La protection sociale du TNS</b>	S'informer sur les caractéristiques spécifiques du régime social des indépendants	3h30	<b>24/01</b> - 14h/17h30	<b>26/03</b> - 9h/12h30
B02-3	<b>Les assurances professionnelles</b>	Identifier les contrats qui permettent de limiter les risques professionnels	3h	<b>11/03</b> - 14h/17h	<b>20/02</b> - 9h30/12h30
B03-3	<b>Les formalités de démarrage</b>	Prendre connaissance des démarches administratives pour démarrer son activité	3h	<b>6/03</b> - 9h30/12h30	<b>11/02</b> - 9h30/12h30
B12-2	<b>La création d'entreprise &amp; la protection intellectuelle</b>	Focus sur les signes distinctifs de la marque, recherche d'antériorité et présentation de l'outil de dépôt de marque en ligne	2h	<b>27/02</b> - 10h/12h	-
C02-3	<b>Créateur, employeur, formateur</b>	Disposer des bases pour recruter, intégrer et manager ses premiers salariés (n'inclut pas les contrats de travail)	3h30	<b>4/03</b> - 9h/12h30	-

# Développement personnel

C12-3	<b>Gestion du temps &amp; du stress</b>	Connaître les facteurs de stress et apprendre à mieux gérer son temps pour gagner en efficacité	3h	<b>7/02</b> - 9h30/12h30	-
-------	-----------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------	----	--------------------------	---

## PERIODE

# Janvier à Mars 2019

# Alexis

FACILITEZ VOTRE CRÉATION D'ENTREPRISE

## PROGRAMME DES ATELIERS COLLECTIFS

### LIEUX DE FORMATION

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

Bliida  
7, avenue de Blida  
57000 METZ

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.

- 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.

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



# Marketing & vente

N°	Ateliers	Description	Durée	Maxéville	Metz
A04-3	<b>L'étude et la veille de la concurrence</b>	Connaître vos concurrents et analyser votre environnement pour définir vos atouts concurrentiels et organiser votre système de veille	3h	<b>29/01</b> - 9h30/12h30	<b>6/03</b> - 9h30/12h30
A10-3	<b>Présenter son projet</b>	Savoir présenter son projet auprès d'un jury ou à l'occasion d'une demande de financement, d'un concours, ...	3h	<b>25/02</b> - 9h30/12h30 <b>18/03</b> - 9h30/12h30	<b>4/02</b> - 9h30/12h30
A12-3	<b>E-commerce</b>	Obtenir les clés pour réussir son site marchand et développer ses ventes	3h	<b>11/02</b> - 14h/17h	<b>6/03</b> - 14h/17h
A14-2	<b>Veille et recherche documentaire</b>	Techniques de veille et de recherche d'informations sur internet et présentation du portail Entrepreneur-Citoyen	2h	<b>13/03</b> - 10h/12h	<b>4/02</b> - 14h/16h
B05-7	<b>Techniques de vente</b>	Maîtriser les différentes étapes liées à un entretien commercial	7h	<b>22/01</b> - 9h/17h30 <b>20/03</b> - 9h/17h30	<b>28/02</b> - 9h/17h30
B06-6	<b>Stratégie et outils de communication</b>	Analyser son environnement, définir son positionnement et son image avant d'établir ses outils de communication	6h	<b>7/03</b> - 9h30/17h	<b>30/01</b> - 9h30/17h
B08-3	<b>Le développement du réseau relationnel</b>	Activer ou renforcer le bouche à oreille pour contribuer à son développement commercial	3h	<b>6/02</b> - 9h30/12h30	<b>14/03</b> - 9h30/12h30
B09-7	<b>Présence sur internet : stratégie et techniques</b>	Définir et mettre en oeuvre la stratégie de présence sur internet	7h	<b>4/02</b> - 9h/17h30	<b>20/03</b> - 9h/17h30
C06-3	<b>Prospecter et fidéliser</b>	Définir son plan d'action pour apprendre à prospecter et à fidéliser	3h	<b>6/02</b> - 14h/17h	<b>14/03</b> - 14h/17h
C09-3	<b>Référencer votre site internet</b>	Définir sa stratégie de référencement	3h30	<b>25/02</b> - 14h/17h30	<b>4/03</b> - 9h/12h30
C10-3	<b>Prospecter sur internet</b>	Définir les différents moyens de prospection sur internet	3h	<b>20/02</b> - 9h30/12h30	<b>19/03</b> - 9h30/12h30
C11-3	<b>Les réseaux sociaux</b>	Apprendre à gérer une présence et une e-reputation sur les réseaux sociaux à l'aide de méthodes concrètes et efficaces	3h	<b>7/02</b> - 14h/17h	<b>19/03</b> - 14h/17h
C13-7	<b>Merchandising</b>	Les enjeux de l'aménagement et de la valorisation du point de vente, les techniques de merchandising	7h	<b>18/02</b> - 9h30/17h30	-
C15-2	<b>Vendre dans un commerce</b>	Optimiser ses ventes dans un commerce	2h	<b>5/03</b> - 14h/16h	-

# Gestion & financements

N°	Ateliers	Description	Durée	Maxéville	Metz
A06-3	<b>La faisabilité financière</b>	Rentabilité et équilibre du plan de financement - Disposer d'un premier niveau de compréhension des éléments financiers de son projet	3h	<b>04/03</b> - 14h/17h	-
A11-3	<b>L'entretien bancaire</b>	Préparer son entretien bancaire et profiter des conseils d'un professionnel	3h	<b>1/02</b> - 9h30/12h30 <b>18/03</b> - 14h/17h	<b>22/02</b> - 9h30/12h30
B04-3	<b>Devis &amp; facture</b>	Savoir rédiger un devis et une facture et disposer d'un modèle personnalisable	3h	<b>5/02</b> - 14h/17h	<b>7/03</b> - 14h/17h
B13-2	<b>Financement participatif</b>	Connaître les principes et savoir comment mobiliser cette source de financement	2h	<b>19/02</b> - 9h/11h	-
B14-2	<b>Rôle &amp; missions d'un expert-comptable</b>	Le chef d'entreprise et son gestionnaire : mettre en place la relation avec son expert-comptable	2h	<b>15/02</b> - 10h/12h	<b>28/03</b> - 10h/12h
C01-3A	<b>Obligations comptables &amp; tableaux de bord</b>	Caisse, tableau de suivi achat/vente, factures, documents obligatoires, impôts et taxes, grands principes de la comptabilité, table du trésorier	3h30	<b>12/03</b> - 9h/12h30	<b>5/02</b> - 9h15/12h30
C01-3B	<b>Compte de résultat et bilan</b>	Construction et lecture du bilan et compte de résultat	3h30	<b>12/03</b> - 14h/17h	<b>5/02</b> - 14h/17h
C01-7	<b>Analyse financière</b>	Capacité d'auto-financement, solde intermédiaire de gestion, fonds de roulement, ratios, besoins en fonds de roulement	7h	<b>19/03</b> - 9h/17h	<b>12/02</b> - 9h/17h
C04-6	<b>Maîtriser sa rentabilité en toute sérénité</b>	Savoir calculer et analyser ses coûts de revient pour optimiser sa rentabilité	6h	<b>31/01</b> - 9h30/17h <b>21/03</b> - 9h30/17h	<b>26/02</b> - 9h30/17h
C05-2	<b>La TVA</b>	Comprendre le mécanisme de la TVA et savoir la calculer	3h	<b>5/02</b> - 9h30/12h30	<b>7/03</b> - 9h30/12h30
C07-7	<b>Piloter son entreprise : démarche et outils</b>	Construire ses outils de gestion et analyser l'information pour piloter son entreprise	7h	<b>1/03</b> - 9h/17h30	<b>18/03</b> - 9h/17h30

Code	<b>Titre de la formation</b>
Code	<b>Titre de la formation</b>

Inclus dans l'accompagnement Alexis et Pacelor

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