

Étudier
son projet

Créer
et gérer

son entreprise

Programme des ateliers collectifs & formations

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 aux adhérents et aux entrepreneurs à l'essai PACELOR, sur inscription et dans la limite des places disponibles.

J'étudie mon projet

N°	Nom de l'atelier	Description	Durée
A03-3	Le cadre réglementaire	Identifier les différents types de contraintes réglementaires qui concernent votre projet : hygiène, sécurité, protection du consommateur...	3h
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
A05-3	La sélection des fournisseurs et la négociation	Trouver des contacts, apprendre à sélectionner vos fournisseurs et à maîtriser les éléments de base de la négociation	3h
A06-3	La faisabilité financière : rentabilité et équilibre du plan de financement	Disposer d'un premier niveau de compréhension des éléments financiers de votre projet	3h
A07-3	Le choix du statut juridique et des options fiscales	Connaître les principales caractéristiques des différents statuts juridiques et fiscaux envisageables et disposer des outils pour orienter le choix	3h
A08-2	Comprendre et 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...	2h
A09-2	Vérifier les conditions de lancement de votre entreprise	Vérifier que vous réunissez les conditions pour vous lancer et profiter de l'expérience d'un créateur d'entreprise	2h
A10-3	Présenter son projet	Savoir se présenter et présenter son projet	3h
A11-3	L'entretien bancaire	Préparer votre entretien bancaire et profiter des conseils d'un professionnel	3h
A12-3	E-commerce	Obtenir les clés pour réussir son site marchand et développer ses ventes.	3h

Je crée mon entreprise

N°	Nom de l'atelier	Description	Durée
B01-3	La protection sociale du TNS	S'informer sur les caractéristiques spécifiques du régime social des indépendants	3h
B02-2	Les assurances professionnelles	Identifier les contrats qui vous permettent de limiter les risques professionnels	2h
B03-3	Les formalités de démarrage	Prendre connaissance des démarches administratives pour démarrer son activité	3h
B04-2	Devis et Facture	Savoir rédiger un devis et une facture et disposer d'un modèle personnalisable	2h
B05-7	Techniques de vente	Maîtriser les différentes étapes liées à un entretien commercial	7h
B06-3	La stratégie de communication	Choisir ses outils de communication et définir son image en fonction de l'environnement de son entreprise	3h
B07-3	Accueil et relation client	Se différencier par la qualité de l'accueil-relation client	3h
B08-3	Le développement du réseau relationnel	Activer ou renforcer "le bouche à oreille" pour contribuer à votre développement commercial	3h
B09-3	Présence sur internet : stratégie et technique	Définir et mettre en oeuvre la stratégie de présence sur Internet	7h
B10-3	Les outils informatiques : logiciels et matériels	Choisir et développer son parc informatique selon les besoins de l'entreprise	3h

Je gère

N°	Nom de l'atelier	Description	Durée
C01-14	Organisation administrative et comptable	Connaître les obligations comptables et fiscales et mettre en place un système d'organisation administrative adapté	14h sur 2 j
C02-3	Créateur - employeur - formateur	Disposer des bases pour recruter, intégrer et manager vos premiers salariés (n'inclut pas les contrats de travail).	3h
C03-2	Rentabilité d'une activité commerciale	Savoir calculer et analyser votre marge pour optimiser votre rentabilité	2h
C04-2	Rentabilité d'une activité artisanale ou de services	Savoir calculer et analyser vos coûts de revient pour optimiser votre rentabilité	2h
C05-2	La TVA	Comprendre le mécanisme de la TVA et savoir la calculer	2h
C06-3	Prospecter et fidéliser	Définir son plan d'action pour apprendre à prospecter et à fidéliser	3h
C07-7	Piloter son entreprise : démarche et outils	Construire vos outils de gestion et analyser l'information pour piloter votre entreprise	7h
C08-2	La législation sociale	Connaître les fondamentaux du droit du travail	2h
C09-2	Référencer votre site web	Définir votre stratégie de référencement	2h
C10-3	Prospecter sur Internet	Définir les différents moyens de prospection sur Internet	3h



Accompagner la réussite des personnes et des projets, telle peut se résumer la finalité de l'ensemble des actions engagées par ALEXIS LORRAINE en faveur de la création d'entreprises.

37 salariés oeuvrent chaque jour à l'accueil, l'accompagnement et au suivi de ceux qui contribuent par leur initiative à créer richesses et emplois.

Présent à travers huit établissements et autant de permanences, les services d'ALEXIS LORRAINE sont accessibles sur l'ensemble du territoire régional.

Pour s'inscrire

1- Sélectionner les ateliers auxquels vous souhaitez participer, (n'hésitez pas à demander conseil à votre chargé de mission).

2- Remplissez le bulletin d'inscription.

3- Remettez le directement à votre chargé de mission ou transmettez-le par fax, courrier ou mail aux coordonnées indiquées ci-après.

Vous pouvez également vous inscrire sur internet: www.alexis.fr

NB : N'oubliez pas de mentionner votre adresse mail et votre numéro de téléphone sur le bulletin d'inscription afin qu'il nous soit possible de vous avertir d'un éventuel changement.

Pour optimiser le déroulement des ateliers, nous vous remercions par avance de nous informer le plus tôt possible en cas d'empêchement.

Pour tous renseignements,
contactez votre chargé de mission ou le standard.

Tel : 03.83.92.30.70

Fax : 03.83.92.30.71

E-mail : formation@alexis.fr

ALEXIS Lorraine - Zone St Jacques II- 5, rue Alfred Kastler - 54320 MAXÉVILLE