



ACCOMPAGNEMENT DES TNS



Attestation de compétences
Certificat de réalisation

DATE(S)

À déterminer

LIEU

CCI DU CHER
Avenue d'Issoudun
18000 BOURGES

DURÉE

8 jours soit 56 heures

PUBLIC(S)

Salariés
Particuliers

OBJECTIFS

- » Conseiller sur la nature du projet et la vision entrepreneuriale qui l'accompagne
- » Professionnaliser les RIE chargées de l'accompagnement des « travailleurs non-salariés »

COMPÉTENCES VISÉES

- » Les outils de suivi d'une création d'entreprise
- » La validation du projet
- » Le contexte, le marché, le business model
- » La communication et le marketing
- » Les points clefs de la gestion, le prévisionnel financier et le plan de financement
- » Les points clefs du juridique
- » Les outils de pilotage
- » Les clefs de l'accompagnement Humain
- » Les savoirs-être : comprendre, expliquer, faire adhérer
- » Le suivi du projet de la création d'une entreprise
- » L'accompagnement au changement

MODALITÉS D'ACCÈS

- » Bulletin d'inscription
- » Questionnaire de positionnement
- » Convention de formation



TAUX*

Taux de satisfaction	<i>non concerné</i>
Taux de certification	<i>non concerné</i>
Taux de rupture	<i>non concerné</i>
Taux d'insertion à 3 mois	<i>non concerné</i>
Taux d'insertion à 6 mois	<i>non concerné</i>
Taux de poursuite d'étude	<i>non concerné</i>

*Taux de satisfaction global des formations du parcours développement des compétences calculé en 2023

ACCESSIBILITE HANDICAP

Etude des besoins spécifiques
au cas par cas
Aide à la constitution des dossiers
Adaptations spécifiques.
**Contactez notre référente handicap
pour plus d'informations :**



Nathalie BONNARD
nathalie.bonnard@cher.cci.fr
02 48 67 55 55

TARIFS

Tarif sur demande en fonction de la
constitution du groupe

CONTACTS CCI FORMATION¹⁸

Diane HAPPE
Fadila EL MEZOUARI

cciformation18@cher.cci.fr | 02 48 67 80 64
CCI du cher - Avenue d'Issoudun
CS 70237 - BOURGES CEDEX

cher.cci.fr

EMPLOIS VISÉS

Optimisation des pratiques au quotidien

PRÉREQUIS

Aucun

PÉDAGOGIES & MOYENS

- » Intervenants professionnels et issus du secteur
- » Participative et directement opérationnelle
- » Activité centrée sur les spécificités de l'entreprise
- » Distanciel possible si conditions l'exigent
- » Groupe de 5 à 12 personnes

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- » Evaluation de l'acquisition des compétences via des mises en pratique et exercices pendant la formation
- » Evaluation de la formation à chaud par chaque participant
- » Evaluation à froid (entre 3 et 6 mois)
- » Evaluation par l'intervenant du groupe et de la bonne acquisition des compétences + réponse aux objectifs



PROGRAMME DÉTAILLÉ DE FORMATION*

*Des modifications peuvent intervenir pour répondre au mieux aux attentes de l'entreprise et des salariés formées.

LES OUTILS DE SUIVI

1. LA VALIDATION DU PROJET

Être capable de conseiller sur la nature du projet et la vision entrepreneuriale qui l'accompagne

Transmettre la volonté d'échanger, se faire accompagner, faire partie de réseaux, être en veille pour anticiper

Vérifier la connaissance du secteur d'activité et ses tendances, l'environnement actuel et futur, les différents acteurs et son périmètre d'action

2. LE CONTEXTE, LE MARCHÉ, LE BUSINESS MODEL

Comprendre l'utilité du Business Model

Apporter un conseil sur l'analyse de la concurrence

Comprendre et être en capacité de faire un apport théorique sur l'élaboration du marketing-mix : stratégie et mise en place opérationnelle

3. LA COMMUNICATION ET LE MARKETING

Aider à formaliser et communiquer clairement autour du projet

4. LES POINTS CLEFS DE LA GESTION, LE PRÉVISIONNEL FINANCIER ET LE PLAN DE FINANCEMENT

Evaluer les besoins financiers du projet (investissements, charges, fonds de roulement) et savoir arbitrer (achat, location / neuf, occasion...)

Comprendre les grandes masses et les grands principes

5. LES POINTS CLEFS DU JURIDIQUE

Comprendre les principes juridiques de fonctionnement d'une entreprise

Comprendre les grands principes des régimes fiscaux et sociaux

Découvrir les documents de relations contractuelles (contrats de vente, conditions générales...) et connaître les principales obligations de ces documents

Connaître les interlocuteurs de l'entrepreneur (RSI, SIE, Urssaf...)

6. LES OUTILS DE PILOTAGE

Conseiller sur les indicateurs et tableaux de bord, quantitatifs et qualitatifs

Présentation de l'outil en ligne CCI Business Builder

PROGRAMME DÉTAILLÉ DE FORMATION*

*Des modifications peuvent intervenir pour répondre au mieux aux attentes de l'entreprise et des salarié(e)s formée(e)s.

LES CLEFS DE L'ACCOMPAGNEMENT HUMAIN

1. LES SAVOIRS-ÊTRES : COMPRENDRE, EXPLIQUER, FAIRE ADHÉRER

S'approprier les clés d'une communication réussie

Savoir décoder, prévenir et éviter les situations à risques

Convaincre et faire passer ses messages - Faire adhérer son auditoire

2. LE SUIVI DU PROJET DE LA CRÉATION D'UNE ENTREPRISE

Aider à structurer et planifier, animer les activités du porteur de projet

Gestion du temps : priorisation et suivi des activités

3. L'ACCOMPAGNEMENT AU CHANGEMENT

Identifier les freins, les résistances au changement pour soi et pour les autres

Passer des certitudes à un esprit d'ouverture : faire évoluer ses croyances, ses valeurs, ses modes de pensée

Apporter un soutien lors de périodes critiques