

# 20 25

Eligible au  
CPF

## FÉVRIER À DÉCEMBRE

Alexis

FACILITEZ VOTRE CRÉATION D'ENTREPRISE

### PROGRAMME DES FORMATIONS

Alexis

FACILITEZ VOTRE CRÉATION D'ENTREPRISE

COVID-19

ESPACE DE FORMATION  
RESPECTANT LES CONSIGNES  
GOUVERNEMENTALES

Une version numérique de cette plaquette est disponible sur le site web [alexis.fr](http://alexis.fr), n'hésitez pas à consulter en cours de trimestre pour vous assurer d'avoir l'information la plus à jour possible, des modifications de dates étant envisageables en cours de programme.

**ALEXIS** vous propose un ensemble de formations collectives thématiques s'appuyant sur une pédagogie pratique, centrée sur votre projet d'entreprise/entreprise.



Le présentiel comporte comme atouts une dynamique collective plus importante, davantage d'interactions et de rencontres professionnelles. Il est donc fortement conseillé.

03.83.92.30.70

[formations@alexis.fr](mailto:formations@alexis.fr)

[www.alexis.fr](http://www.alexis.fr)

# MAÎTRISER LES BASES DE L'ENTREPRENEURIAT

Formez-vous à la carte sur les compétences que vous souhaitez acquérir ou renforcer.

Formations

Durée

Dates/Heures

Prix

## DÉVELOPPER MES COMPÉTENCES COMMERCIALES

Votre pouvoir de négociation commerciale augmente avec l'écoute active et la préparation de votre plan de découverte client, qui vont vous permettre de poser les bonnes questions, apporter les bons arguments, répondre aux objections... Performer dans votre prospection passe par un travail amont de construction de votre pitch, de votre plan de prospection, de la trame de votre phoning... Mais ne négligez pas l'importance de la fidélisation.

Développer votre pouvoir de négociation commerciale (fortement conseillé en présentiel pour la mise en pratique)	7h	<ul style="list-style-type: none"><li>• 17/02</li><li>• 27/05</li><li>• 03/10</li></ul>	9h - 17h30	245€
Prospecter et développer votre chiffre d'affaires	7h	<ul style="list-style-type: none"><li>• 25/02</li><li>• 06/06</li><li>• 10/10</li></ul>	9h - 17h30	245€

## ÉLABORER MA STRATÉGIE DE COMMUNICATION

Définissez votre mission, votre vision et vos valeurs, positionnez votre entreprise, découvrez les techniques fondamentales de communication, définissez des objectifs et des cibles adaptées afin de planifier des actions et des outils efficaces. Pour une stratégie de communication cohérente et pertinente, développez votre présence sur les réseaux sociaux.

Mettre en place une stratégie et un plan de communication pour vous faire connaître	7h	<ul style="list-style-type: none"><li>• 13/02</li><li>• 22/04</li><li>• 07/10</li></ul>	9h - 17h30	245€
Communiquer sur Tiktok pour développer votre visibilité	3h30	<ul style="list-style-type: none"><li>• 20/03</li><li>• 13/06</li><li>• 27/10</li></ul>	9h - 12h30	125€

## CHOISIR MON STATUT ET M'IMMATRICULER

Choisir le statut juridique, le régime fiscal et les options fiscales les plus adaptés à votre situation est important. C'est pourquoi ces choix doivent être réfléchis à partir de données objectives. Connaître les formalités d'immatriculation doit vous permettre de préparer, en amont, les démarches et de gagner du temps.

Connaître les statuts juridiques et les options fiscales	3h30	<ul style="list-style-type: none"><li>• 26/03</li><li>• 03/07</li><li>• 06/10</li></ul>	9h - 12h30	125€
Connaître les formalités d'immatriculation de votre entreprise	3h30	<ul style="list-style-type: none"><li>• 26/03</li><li>• 03/07</li><li>• 06/10</li></ul>	14h - 17h30	125€

## CONNAÎTRE VOS OBLIGATIONS COMPTABLES ET FISCALES ET SAVOIR ANALYSER VOTRE COMPTABILITÉ

En tant qu'entrepreneur, vous avez des obligations comptables et fiscales que vous devez impérativement connaître pour les anticiper et les respecter. La comptabilité est un véritable outil de pilotage de votre entreprise. Vous devez donc savoir la lire pour pouvoir mettre en place, si besoin, des actions correctives et assurer la pérennité de votre entreprise.

Obligations comptables et fiscales et bases de la compréhension de la comptabilité	7h	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 21/02 • 23/09 9h</li> <li>• 10/04 • 09/11 17h30</li> <li>• 10/06</li> </ul>	245€
L'analyse financière pour mesurer la situation de votre entreprise à partir de la comptabilité	7h	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 13/03</li> <li>• 15/05 9h - 17h30</li> <li>• 16/10</li> </ul>	245€

## SAVOIR FACTURER À VOS CLIENTS

Pour bien facturer à vos clients, vous devez calculer le prix, fixe ou devis, qui vous permet d'être rentable, c'est-à-dire de couvrir vos charges, le remboursement des emprunts et vous rémunérer. Vos devis/factures doivent comporter un certain nombre de mentions légales obligatoires. Pour vous protéger et avoir une image professionnelle, vous devez avoir des conditions générales de vente/prestations adaptées qui peuvent être déclinées sous forme de contrat.

Devis, factures et TVA	7h	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 19/02 • 17/09 9h</li> <li>• 23/04 • 06/11 17h30</li> <li>• 19/06 • 16/12</li> </ul>	245€
La rentabilité de votre activité	7h	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 19/03</li> <li>• 02/06 9h - 17h30</li> <li>• 30/10</li> </ul>	245€

# SE FORMER ET APPLIQUER

Vivre l'expérience jusqu'au bout: de la découverte à la mise en application pour votre entreprise

Formations	Durée	Dates/Heures	Prix
Optimiser votre présence sur les réseaux sociaux et appliquer à votre entreprise	14h	<ul style="list-style-type: none"><li>• 12 + 20/02</li><li>• 10 + 21/03</li><li>• 05 + 12/05</li><li>• 30/06 + 07/07</li><li>• 22 + 29/09</li><li>• 24/11 + 01/12</li></ul> 9h - 17h30	490€

Vous allez travailler les étapes clés pour aboutir à votre plan de communication. Tout va commencer par l'analyse, qui va vous permettre de définir votre stratégie de communication, avant de planifier la mise en oeuvre.

Préparer et mettre en place votre stratégie de communication et votre plan de communication pour vous faire connaître	14h	<ul style="list-style-type: none"><li>• 24 + 31/03</li><li>• 19 + 26/05</li><li>• 02 + 09/12</li></ul> 9h - 17h30	490€
---	-----	---	------

Pour être efficace commercialement, vous devez écrire votre pitch de présentation et vous entraîner, travailler votre trame commerciale, préparer les questions qui vont vous permettre de bien découvrir les besoins de vos clients et anticiper leurs objections pour préparer vos réponses.

Créer mes outils de négociation commerciale et de prospection	14h	<ul style="list-style-type: none"><li>• 15 + 29/04</li><li>• 24 + 27/06</li><li>• 13 + 21/11</li></ul> 9h - 17h30	490€
---	-----	---	------

# INFORMATIONS

L'ensemble des formations est accessible sur inscription, dans la limite des places disponibles. Les ateliers ont lieu à partir du moment où 7 personnes se sont inscrites à une date. Il est à souligner que votre inscription vaut engagement.

## COMMENT S'INSCRIRE ?

1

Sélectionnez les formations auxquelles vous souhaitez participer.

2

Vous pouvez vous inscrire:

- directement en ligne, si vous mobilisez du crédit CPF, en cliquant sur l'image MonCompteFormation sur le site d'ALEXIS
- via le formulaire en pdf remplissable que vous trouverez sur le site d'ALEXIS à renvoyer à [formations@alexis.com](mailto:formations@alexis.com)
- via le formulaire en ligne que vous trouverez sur le site d'ALEXIS
- auprès du service [formations@alexis.fr](mailto:formations@alexis.fr)/03.83.92.30.70
- auprès de votre conseiller Alexis

3

Un e-mail de confirmation vous sera envoyé entre 1 à 4 jours avant la formation.

## PAIEMENT DES FORMATIONS

Les formations sont éligibles au CPF.

### Documents affichés dans les locaux

Organigramme, règlement intérieur  
(peuvent être envoyés sur demande)



### Prise en compte des situations de handicap

Locaux accessibles aux personnes en situation de handicap  
Formations accessibles en visioconférence synchrone  
Possibilité de venir avec un interprète en langue des signes

# ATELIERS PARTENAIRES

Gratuit sous réserve d'être accompagné par Alexis ou par Grand Test

DE FÉVRIER À DÉCEMBRE 2025 À MAXÉVILLE

Intitulé	Dates	Heures
Être crédible auprès de mon partenaire banquier	• 26/02 • 26/06 • 27/11 • 24/04 • 26/09	9h30 - 12h30
La protection sociale de l'entrepreneur	• 24/02 • 17/06 • 19/12 • 18/04 • 24/10	9h30 - 12h30
Les assurances professionnelles	• 14/02 • 20/06 • 28/11 • 11/04 • 19/09	9h30 - 12h30
Rôle et missions d'un expert-comptable	• 28/02 • 23/06 • 25/11 • 25/04 • 25/09	10h00 - 12h00
Le régime micro-entreprise : obligations, avantages et limites	• 14/03 • 08/07 • 12/12 • 16/05 • 17/10	9h30 - 12h30



Toutes les formations peuvent être suivies simultanément en visio-conférence et en présentiel à Maxéville.



Pôle Entrepreneurial - 5, rue Alfred Kastler - 54320 Maxéville

