

Septembre à
décembre

2021

Eligible au
CPF

Qualiopi
processus certifié

 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Alexis

FACILITEZ VOTRE CRÉATION D'ENTREPRISE

PROGRAMME DES FORMATIONS

COVID-19

ESPACE DE FORMATION RESPECTANT
LES CONSIGNES GOUVERNEMENTALES



EN PRESENTIEL &
EN DIRECT EN VISIO



FACILITEZ VOTRE CRÉATION D'ENTREPRISE

Alexis Grand Est vous propose un ensemble de formations collectives thématiques s'appuyant sur une pédagogie pratique, centrée sur votre projet/entreprise.

Une version numérique de cette plaquette est disponible sur le site web alexis.fr, n'hésitez pas à la 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.

Tel **03.83.92.30.70** - Internet **www.alexis.fr** - E-mail **formations@alexis.fr**

Juridique & social

N°	Formations	Description	Durée	Maxéville ou en visio
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	3h30	28/09 - 9h/12h30 10/11 - 9h/12h30
A13-2	1^{ères} réflexions juridiques	Maîtriser les cadres réglementaires qui vont s'appliquer à votre entreprise. Se poser les bonnes questions pour choisir le statut juridique le plus adapté	3h30	14/09 - 14h/17h30 28/10 - 14h/17h30
B03-3	Les formalités d'immatriculation	Prendre connaissance des démarches administratives pour immatriculer son activité	3h30	28/09 - 14h/17h30 10/11 - 14h/17h30
B04-3	Devis & facture	Savoir rédiger un devis / une facture avec conditions générales de vente / prestation, en conformité avec les réglementations et les pratiques commerciales	3h30	21/09 - 9h/12h30 4/11 - 9h/12h30


Management et compétences au service de mon projet

N°	Formations	Description	Durée	Maxéville ou en visio
D01-6	Adopter la meilleure communication pour instaurer une relation constructive	Intelligence relationnelle : prendre en compte les besoins des personnes (clients, fournisseurs, salariés) pour créer et maintenir des relations plus efficaces et durables. Dans des situations nouvelles, se positionner pour prendre sa place	7h	29/11 - 9h/17h30
D02-6	Situations émotionnelles dans la gestion de l'entreprise : comment gérer	Déclencher les ressorts de la motivation - comprendre vos processus internes - repérer les risques et les effets d'une gestion inefficace des émotions - comprendre le fonctionnement des émotions et l'impact sur les acteurs de l'entreprise	7h	4/10 - 9h/17h30
D03-6	Leadership et état d'esprit de l'entrepreneur	Développer un savoir-être au bénéfice de la performance - adopter de nouveaux comportements - se considérer valable et capable	7h	20/09 - 9h/17h30
D04-6	Faire face aux personnalités difficiles en lien avec votre entreprise	Comportements à adopter pour mieux gérer la relation et les interactions et éviter les conflits	7h	27/10 - 9h/17h30
D05-6	Comment prendre une bonne décision	Appréhender le processus de décision et disposer des techniques qui aident à faire les bons choix pour votre entreprise	7h	15/11 - 9h/17h30
D06-4	Vivre le changement - faire face au doute en période de crise	Savoir gérer la critique, développer son efficacité personnelle, appréhender les vertus de l'échec	3h30	3/12 - 9h/12h30

Marketing & vente

N°	Formations	Description	Durée	Maxéville ou en visio
A10-3	Présenter oralement son projet / son entreprise	Savoir présenter oralement son projet auprès d'un jury, lors d'une demande de financement, à l'occasion d'un concours ou lors d'un réseau d'entrepreneurs	3h30	30/09 - 14h/17h30 18/11 - 14h/17h30
A12-3	Vendre ses produits et services en ligne	Obtenir les clés pour réussir à rendre visible et vendre vos services et produits sur internet. Développer son chiffre d'affaires grâce à la vente en ligne.	3h30	22/10 - 14h/17h30 17/12 - 14h/17h30
B05-7	Techniques de vente	Maîtriser les différentes étapes liées à un entretien commercial	7h	21/10 - 9h/17h30 8/12 - 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	7h	22/09 - 9h/17h30 3/11 - 9h/17h30
B08-3	Le développement du réseau relationnel	Activer ou renforcer le bouche à oreille pour contribuer à son développement commercial	3h30	29/09 - 9h/12h30 23/11 - 9h/12h30
B09-3	Préparer la création de votre site internet	Découvrir les outils pour développer / faire développer votre site internet, élaborer un cahier des charges en adéquation avec vos besoins et être alerté sur les points de vigilance	3h30	22/10 - 9h/12h30 17/12 - 9h/12h30
B19-2	Introduction aux fondamentaux de la cybersécurité	Comprendre les enjeux de la cybersécurité, en mesurer la réalité et adopter les bonnes pratiques	2h	-
C06-3	Prospecter et fidéliser	Définir son plan d'action pour apprendre à prospecter et à fidéliser	3h30	29/09 - 14h/17h30 23/11 - 14h/17h30
C09-3	Référencer votre site internet	Définir sa stratégie de référencement	3h30	18/10 - 14h/17h30
C10-3	Prospecter sur internet	Définir les différents moyens de prospection sur internet	3h30	13/10 - 9h/12h30 14/12 - 9h/12h30
C11-3	À la découverte des réseaux sociaux	Apprendre à gérer une présence et une e-reputation sur les réseaux sociaux à l'aide de méthodes concrètes et efficaces	3h30	13/10 - 14h/17h30 14/12 - 14h/17h30
C12-4	Utiliser les réseaux sociaux - niveau confirmé	Apprendre à développer sa visibilité ainsi que son business à travers LinkedIn, Facebook et Instagram et à mettre en place une stratégie propre à chacun d'entre eux afin de travailler l'acquisition, la transformation ainsi que la fidélisation	3h30	24/09 - 9h/12h30 18/11 - 9h/12h30
C13-7	Attractivité de votre point de vente	Les enjeux de l'aménagement et de la valorisation du point de vente, les techniques de merchandising	7h	8/11 - 9h/17h30
C16-3	Design UX : challengez votre produit / service	Le "design thinking" est une méthode qui permet de rapidement valider la viabilité, la technicité et la désirabilité d'un produit ou d'un service.	3h30	30/09 - 9h/12h30

Gestion & financements

N°	Formations	Description	Durée	Maxéville ou en visio
B17-3	Structurer son business model à partir du modèle CANVAS	Synthétiser votre modèle économique et l'exprimer de façon visuelle. Mettre en cohérence ce qui est attendu par le client et les moyens pour y arriver	7h	20/10 - 9h/17h30 15/12 - 9h/17h30
B18-3	Financer la croissance	Les leviers de la croissance, les limites des financements bancaires, quand et comment ouvrir son capital ?	3h30	22/11 - 9h/12h30
C01-7A	Obligations comptables et fiscales et base de la compréhension de la comptabilité	Connaitre les obligations comptables et fiscales que vous allez devoir respecter. Savoir interpréter les principaux documents comptables	7h	23/09 - 9h/17h30 17/11 - 9h/17h30
C01-7B	L'analyse financière pour mesurer la situation de votre entreprise à partir de la comptabilité	Calculer, à partir des documents comptables, des ratios permettant de mesurer votre performance, votre structure financière pour prendre des décisions Pré-requis : avoir suivi le module C01-7A avant	7h	7/10 - 9h/17h30 24/11 - 9h/17h30
C04-6	La rentabilité de votre activité	Savoir calculer et analyser ses coûts de revient et son seuil de rentabilité pour optimiser sa rentabilité. Repérer les leviers d'amélioration de la rentabilité	7h	12/10 - 9h/17h30 2/12 - 9h/17h30 
C05-3	La TVA	Comprendre le mécanisme de la TVA et savoir la calculer. Opter pour le régime d'imposition à la TVA le plus adapté	3h30	21/09 - 14h/17h30 4/11 - 14h/17h30
C07-7	Piloter son entreprise : démarche et outils	Identifier les outils financiers et non financiers adaptés au pilotage de votre entreprise	7h	14/10 - 9h/17h30 6/12 - 9h/17h30
C17-4	Trouver les financements nécessaires à votre création : une clé de votre réussite	Repérer tous les besoins de financement initial et repérer les financements externes, complémentaires à votre apport	3h30	6/10 - 14h/17h30 22/11 - 14h/17h30

Comment vous inscrire ?



Sélectionnez les formations auxquelles vous souhaitez participer



Vous pouvez vous inscrire :

- directement en ligne sur www.moncompteformation.gouv.fr
- auprès du service formation formations@alexis.fr / 0383923070
- auprès de votre conseiller Alexis



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

Tarifs des formations

75€ la demi-journée

| 150€ la journée

Ateliers Partenaires

Accès libre et gratuit*

N°	Ateliers	Description	Durée	Maxéville ou en visio
A11-3	L'entretien bancaire	Préparer son entretien bancaire et profiter des conseils d'un professionnel	3h	1/10 - 9h30/12h30 16/11 - 9h30/12h30
A14-2	Veille et recherche documentaire	Acquérir les techniques de recherche avancée sur internet et identifier les sources essentielles au travail de veille autour de son activité, organiser sa veille à partir d'outils, dont le portail.	3h30	11/10 - 14h/17h30 9/12 - 14h/17h30
A17-2	Comment déterminer sa cible et établir sa stratégie de marque ?	Etre facilement identifiable sur le web, véhiculer son histoire via les bons outils de diffusion, maîtriser/mesurer les performances de ses actions	2h	15/10 - 10h/12h
A18-2	Quels outils utiliser pour mieux cibler ses prospects et clients sur Internet ?	Découvrir les tendances digitales pour demain et comment évolue son marché, comprendre le comportement de ses clients sur Internet, identifier ce qu'ils recherchent précisément, où et quand	2h	15/10 - 14h/16h
A19-2	Comment générer plus de trafic vers son point de vente	Comprendre le comportement des utilisateurs en ligne grâce à des outils de veille et d'analyse, utiliser les outils "web-to-store" pour augmenter son trafic en magasin et ses ventes, optimiser sa relation client	2h	26/11 - 10h/12h
A20-2	Quelles sont les bonnes étapes à suivre pour lancer son projet sur Internet ?	Comprendre les tendances du numérique, définir les étapes pour lancer son projet sur Internet : objectifs, cibles, critères de succès, outils et bonnes pratiques	2h	26/11 - 14h/16h
B01-3	La protection sociale du TNS	S'informer sur les caractéristiques spécifiques du régime social des indépendants	3h	17/09 - 9h30/12h30 19/11 - 9h30/12h30
B02-3	Les assurances professionnelles	Identifier les contrats qui permettent de limiter les risques professionnels	3h	6/10 - 9h30/12h30 1/12 - 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, point sur le brevet	2h30	27/09 - 10h/12h30 25/11 - 10h/12h30
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	8/10 - 10h/12h 9/11 - 10h/12h 10/12 - 10h/12h

* sous réserve d'être accompagné par Alexis Grand Est / Grand Test ou d'être adhérent d'Alexis Grand Est



Alexis Grand Est,

c'est aussi ...



PÔLE ENTREPRENEURIAL

Profitez d'un espace de travail individuel et collaboratif riche d'un ensemble de services qui contribueront au développement de votre projet.



COMMERCE A L'ESSAI

Bénéficiez d'une boutique physique et d'un accompagnement spécifique pour vous lancer dans la création de votre commerce.



BOUTIQUE EPHEMERE

Un lieu unique regroupant plusieurs entrepreneurs d'un même secteur géographique pour une période de 1 à 3 mois.



EXMEDA

Vous êtes artisan d'art ? Exmeda vous aide à faire découvrir votre savoir-faire à travers un espace personnalisé sur notre marketplace et l'organisation d'événements.



GRAND TEST

Vous voulez tester votre projet avant l'immatriculation de votre entreprise, acquérir les outils de votre future entreprise, assurer votre transition professionnelle ; la couveuse vous permet de sécuriser et professionnaliser votre création d'entreprise.



TRAJECTOIRES

Vous avez créé votre entreprise l'année dernière ? Participez au Concours Trajectoires et remportez l'un des nombreux prix.



Toutes les formations peuvent être suivies simultanément en visio-conférence et en présentiel à Maxéville, sauf les dates en vert qui sont uniquement accessibles en visio.

Pôle Entrepreneurial - 5, rue Alfred Kastler - 54320 Maxéville

L'ensemble des formations est accessible sur inscription, dans la limite des places disponibles. Les ateliers ont lieu à partir du moment où 5 personnes se sont inscrites à une date. Il est à souligner que votre inscription vaut engagement.