

Janvier à
Mars 2020

Eligible au
CPF



Alexis

FACILITEZ VOTRE CRÉATION D'ENTREPRISE

PROGRAMME DES FORMATIONS



FACILITEZ VOTRE CRÉATION D'ENTREPRISE

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.

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

Juridique & social

N°	Ateliers	Description	Durée	Maxéville	Metz
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	3h	5/02 - 14h/17h	17/03 - 9h30/12h30
A13-2	1^{ères} réflexions juridiques	Parmi les premières formations juridiques à suivre : comment aborder la question de la concrétisation juridique de l'entreprise ?	2h	28/01 - 10h/12h	2/03 - 10h/12h
B03-3	Les formalités de démarrage	Prendre connaissance des démarches administratives pour démarrer son activité	3h	20/02 - 9h30/12h30	17/03 - 14h/17h

Développement personnel et management

N°	Ateliers	Description	Durée	Maxéville	Metz
D01-6	Intelligence relationnelle : savoir s'affirmer et prendre sa place	L'affirmation de soi, à la différence de la confiance en soi, est une compétence relationnelle qui s'acquiert et permet de se faire entendre, comprendre, et de pouvoir réagir.	6h	29/01 - 9h/16h	-
D02-6	Savoir manager ses émotions pour gagner en performance	A ne pas savoir gérer les émotions, les relations peuvent se détériorer, tout comme votre performance et votre image. Et pourtant l'émotion est un bon indicateur des actions à mener	6h	11/03 - 9h/16h	-
D03-6	Gagner estime et confiance en soi	L'expérience positive enrichie la confiance en soi et renforce l'estime de soi. Certaines personnes, malgré les réussites, ont encore besoin de l'appréciation externe. Vous apprendrez ici à prendre conscience de votre valeur.	6h	9/04 - 9h/16h	-
D04-6	Savoir gérer les personnalités difficiles	Comprendre comment fonctionnent les différents types de personnalités difficiles de l'environnement de l'entreprise, leurs buts et motivations. Et comment leur faire face.	6h	-	17/02 - 9h/16h
D05-6	Apprendre à décider, choisir, se positionner	Faire face à un évènement qui nous dépasse. Comprendre les enjeux et éviter des comportements de fuite.	6h	-	3/04 - 9h/16h
D06-4	Se relever de l'échec	Apprendre à transformer ses pensées négatives. Ne pas rester dans le même schéma, éviter la récurrence des situations subies et des manques de réussite.	4h	-	3/02 - 13h/17h


Marketing & vente

N°	Ateliers	Description	Durée	Maxéville	Metz
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	5/02 - 9h30/12h30	-
A10-3	Présenter son projet	Savoir présenter son projet auprès d'un jury ou à l'occasion d'une demande de financement, d'un concours, ...	3h	30/01 - 9h30/12h30 30/03 - 9h30/12h30	11/03 - 14h/17h
A12-3	E-commerce	Obtenir les clés pour réussir son site marchand et développer ses ventes	3h	25/02 - 14h/17h	26/03 - 14h/17h
A14-2	Veille et recherche documentaire	Techniques de veille et de recherche d'informations sur internet et présentation du portail Entrepreneur-Citoyen	2h	19/03 - 14h/16h	6/02 - 10h/12h
B05-7	Techniques de vente	Maîtriser les différentes étapes liées à un entretien commercial	7h	18/03 - 9h/17h30	4/02 - 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	6h	25/03 - 9h30/17h	11/02 - 9h30/17h
B08-3	Le développement du réseau relationnel	Activer ou renforcer le bouche à oreille pour contribuer à son développement commercial	3h	19/02 - 9h/12h	19/03 - 14h/17h
B09-3	Créer et développer votre site internet	Les outils gratuits pour créer un site web, point sur le contenu, préparation du cahier des charges à fournir au prestataire et points de vigilance	3h	16/03 - 9h30/12h30	7/04 - 14h/17h
C06-3	Prospecter et fidéliser	Définir son plan d'action pour apprendre à prospecter et à fidéliser	3h	19/02 - 14h/17h	31/03 - 9h30/12h30
C09-3	Référencer votre site internet	Définir sa stratégie de référencement	3h30	16/03 - 14h/17h30	-
C10-3	Prospecter sur internet	Définir les différents moyens de prospection sur internet	3h	7/04 - 9h30/12h30	26/02 - 9h30/12h30
C11-3	Les réseaux sociaux	Apprendre à gérer une présence et une e-reputation sur les réseaux sociaux à l'aide de méthodes concrètes et efficaces	3h	7/04 - 14h/17h	26/02 - 14h/17h
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	10/02 - 9h30/17h30	-
C16-3	Le design de 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	7/02 - 9h30/12h30	-

Gestion & financements

N°	Ateliers	Description	Durée	Maxéville	Metz
B04-3	Devis & facture	Savoir rédiger un devis et une facture et disposer d'un modèle personnalisable	3h	3/03 - 14h/17h	-
B17-3	Structurer son business model à partir du modèle CANVAS	Dresser un état des lieux du modèle économique de l'entreprise à travers la matrice d'affaires (traduction de « business model CANVAS »), une représentation des facettes essentielles d'un nouveau produit, ou d'une structure complète	3h	25/02 - 9h/12h	-
B18-3	Financer la croissance	Les leviers de la croissance, les limites des financements bancaires, quand et comment ouvrir son capital ?	3h	4/03 - 9h/12h	-
C01-7A	Obligations comptables & tableaux de bord, compte de résultat et bilan	Caisse, tableau de suivi achat/vente, factures, documents obligatoires, impôts et taxes, grands principes de la comptabilité, table du trésorier Construction et lecture du bilan et compte de résultat	7h	4/02 - 9h/17h	5/03 - 9h/17h
C01-7	Analyse financière	Capacité d'auto-financement, solde intermédiaire de gestion, fonds de roulement, ratios, besoins en fonds de roulement	7h	18/02 - 9h/17h	18/03 - 9h/17h
C04-6	La rentabilité de votre activité	Savoir calculer et analyser ses coûts de revient pour optimiser sa rentabilité	6h	12/02 - 9h/17h 6/04 - 9h30/17h	10/03 - 9h30/17h
C05-2	La TVA	Comprendre le mécanisme de la TVA et savoir la calculer	3h	3/03 - 9h30/12h30	7/04 - 9h30/12h30
C07-7	Piloter son entreprise : démarche et outils	Construire ses outils de gestion et analyser l'information pour piloter son entreprise	7h	23/03 - 9h/17h	29/01 - 9h/17h

ces ateliers ont lieu :

 Ecole des Mines
Artem - 92, rue
Sergent Blandan
à Nancy

Comment vous inscrire ?



Sélectionnez les ateliers auxquels vous souhaitez participer ou demandez conseil à un conseiller Alexis Grand Est.



Contactez le service formation pour communiquer vos choix par
- téléphone : 03 83 92 30 70
- email : formations@alexis.fr
et procéder au règlement.



Un e-mail de confirmation vous sera envoyé entre 1 à 4 jours avant l'atelier.

Prix des ateliers

DEMI-JOURNEE

75 €

JOURNEE

150 €

Ateliers Partenaires

Accès libre et gratuit*

N°	Ateliers	Description	Durée	Maxéville	Metz
A11-3	L'entretien bancaire	Préparer son entretien bancaire et profiter des conseils d'un professionnel	3h	10/03 - 9h30/12h30	6/02 - 14h/17h
A17-2	Construire sa marque et raconter une histoire sur internet	Etre facilement identifiable sur le web, véhiculer son histoire via les bons outils de diffusion, maîtriser/mesurer les performances de ses actions	2h	30/01 - 14h/16h	
A18-2	Penser digital et comprendre le consommateur	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	14/02 - 14h/16h	
A19-2	Générer du 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	20/03 - 10h/12h	
A20-2	Préparer et construire son projet digital	Comprendre les tendances du numérique, définir les étapes pour lancer son projet sur Internet : objectifs, cibles, critères de succès, outils et bonnes pratiques	2h	20/03 - 14h/16h	
A21-2	Découvrez votre profil d'entrepreneur	Déterminer vos atouts et faiblesses en tant que futur entrepreneur et cibler ainsi les axes à valoriser pour réaliser votre projet ainsi que les points sur lesquels vous améliorer	1h30	13/02 - 14h/15h30 2/04 - 10h30/12h	
B01-3	La protection sociale du TNS	S'informer sur les caractéristiques spécifiques du régime social des indépendants	3h	14/02 - 9h30/12h30	25/03 - 9h30/12h30
B02-3	Les assurances professionnelles	Identifier les contrats qui permettent de limiter les risques professionnels	3h	6/02 - 14h/17h	11/03 - 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	-	27/03 - 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	3/04 - 14h/16h	3/02 - 10h/12h

Les Ateliers Numériques se déroulent :
19, rue St Dizier à Nancy

* sous réserve d'être accompagné par Alexis / Pacelor ou adhérent

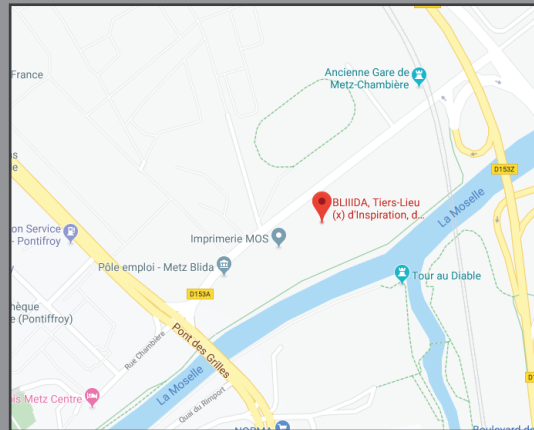


Lieux de formation



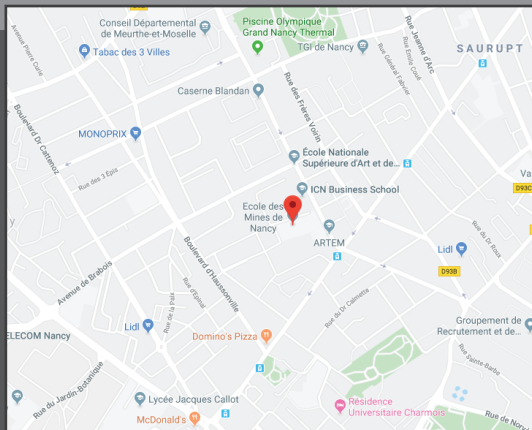
Pôle Entrepreneurial

Site Saint Jacques II
5, rue Alfred Kastler
54320 MAXEVILLE



Bliida

7, avenue de Blida
57000 METZ



Ecole des Mines

Artem
92, rue du Sergent Blandan
54000 NANCY



Google Ateliers Numériques

19, rue Saint Dizier
54000 NANCY

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.