



# FORMATION

Comment bien commencer son activité.

## **PUBLIC VISÉ et PRÉREQUIS**

- Formation accessible uniquement aux personnes majeures
- Aucuns diplômes requis

## **OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES**

- Savoir faire un business plan
- Comprendre les coûts et les moyens de les calculer
- Savoir faire une étude de marché
- Savoir préparer sa communication de création d'entreprise
- Comprendre les enjeux des médias sociaux

## **DURÉE ET MODALITÉS D'ORGANISATION**

Dates : Session chaque mois, planning disponible sur le site internet

Durée : 2 jour

Horaires : 9H à 12h30h et 14h à 17h30

En présentiel - Groupe de 6 stagiaires maximum

## **LIEU**

Centre de formation situé au 131 boulevard de Créteil, 94100 Saint Maur des fossés

## **TARIF**

Prix sur notre site internet [www.eyesskinacademy.com](http://www.eyesskinacademy.com)

## **ACCESSIBILITÉ**

Accessibilité PMR et/ou Handicapé sous conditions : pour toute situation de handicap merci de nous contacter pour envisager la faisabilité avec notre référent handicap.

## **DÉLAI D'ACCÈS - FINANCEMENT**

Vous pouvez vous inscrire à tout moment selon les places disponibles.

- Paiement en 3-4 fois sans frais disponible directement sur notre site internet

*Comment s'inscrire ?*

Vous pouvez sélectionner et réserver une session sur notre site internet (selon disponibilités restantes). Une convention de formation/contrat vous sera envoyé par mail sous 48h. Afin de valider votre inscription, le document complété et signé sera attendu par retour de mail. Une fois le document reçu, votre inscription est confirmée. Une convocation sous forme de mail vous sera envoyée 48H avant le jour de votre formation pour rappel.

## **MOYEN D'ENCADREMENT**

BENMOUSSA Youcef consultant média et numérique Lys Digital et Formateur EYES SKIN ACADEMY

[CONTACT@EYESSKINACADEMY.COM](mailto:CONTACT@EYESSKINACADEMY.COM) - VERSION JUIN 2023

## **DÉROULE/CONTENU DE LA FORMATION**

- Présentation des stagiaires, du formateur, échanges sur le déroulement de la journée, des attentes de la formation, les horaires, le programme de formation et les conditions d'obtention du certificat.
- Étude du livret de formation pour le premier module.
- QCM sur la partie théorique : Le stagiaire répond de manière autonome aux questions posées sur la théorie vu le matin. Le formateur corrige à voix haute de manière collective, afin de privilégier l'échange et la cohésion de groupe sur les différents points abordés.
- Étude du livret et de la première partie du module 2
- QCM sur la première partie du module 2
- Étude des notions importantes pour la communication au départ de son entreprise pour la partie deux du module 2
- Début du module 3, jeu de rôle, mise en situation. Savoir développer sa communication.
- Délivrance du certificat de fin de formation
- Débriefing de fin de journée : retour sur l'évaluation et validation des acquis de la formation
- Recueil des fiches de satisfactions individuelles

## **MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES**

- Livret de formation
- Démonstration en direct des techniques enseignées (sur rétro projecteur)
- Poste de travail complet
- Exercices pratiques
- Évaluation des connaissances acquises

## **MODALITÉS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION**

- État d'émargement signé par le stagiaire et le formateur
- Grille d'évaluation
- Mise en situation / Jeu de rôle

## **RESULTATS ATTENDUS A L'ISSUE DE LA FORMATION**

Maîtriser les techniques enseignées.

Modalité d'obtention : 75% des acquis de formation validés par le formateur.

## **DOCUMENTS RELATIFS A LA FORMATION**

- Livret de formation
- Questionnaire de positionnement à l'entrée en formation
- Feuille d'émargement
- Enquête de satisfaction
- Certificat de formation

## EMPLOI DU TEMPS DE LA FORMATION

DURÉE	OBJECTIF	CONTENU	MOYEN MOBILISE
15 MIN	Interagir avec les stagiaires sur leurs attentes sur la formation	Présentation formateur/stagiaires, programme de la journée	- Questionnaire de positionnement à l'entrée en formation - Feuille d'émargement
15 MIN	Étude du déroulé de formation avec les objectifs de la première journée	Présentation du déroulé	Livret de formation
2H	Faire un business plan de son activité. Savoir constituer un plan sur document (mettre à l'écrit mon business plan)	Introduction Bien commencer son activité - Business plan - Étude de marché - Comprendre les coûts - Choix de la structure	Livret de formation
30 MIN	- Évaluation de la maîtrise des connaissances théoriques.	- Questions relatives à la partie théorique du module 1	Evaluation formateur
30 min	- Débriefing et correction	Échange libre entre les stagiaires et le formateur afin de revoir les notions les moins maîtrisées	Livret de formation
15 MIN	Mise en situation, constituer un business plan	Échange libre sur la présentation du deuxième module	Livret de formation (Sommaire)
2h	Partie pratique, l'élève ou le groupe d'élève mettrons en oeuvre leur connaissance pour un montage complet	Introduction Le formateur accompagne sur l'ensemble des choix et décisions en donnant les corrections et conseils dans la mise en place du projet	Présentation sur rétroprojecteur Livret de formation Rétroprojecteur
15 min	Débriefing de la partie 1 module 2	Échange oral Questions/réponses	Tableau
1h	Les aides et organismes pour mieux commencer son activité	Livret de formation Préparation à l'évaluation du jour 2 Faire un point sur les aides et organismes disponibles pour les nouveaux entrepreneurs. Mise à disposition de liens et d'explications interactives lors de la formation.	Présentation rétroprojecteur
15 min	Comprendre les enjeux et les objectifs du deuxième module. Présentation du déroulé du module	Livret de formation	Annexe du livret (Fiche exercice)
2h	Partie théorie Maîtriser sa communication Comprendre l'importance de l'aspect commercial en début d'activité.	Utilité de la stratégie business sur les autres stratégies d'entreprise.  Stratégie éditoriale Stratégie commerciale Stratégie marketing Stratégie de communication	Rétroprojecteur Livret de formation Annexe

<b>15 min</b>	Debriefing	Revoir les points bloquants Préparation à l'évaluation (face à face / entretien libre)	Livret de formation
<b>30 min</b>	Entretien libre	Les bases de la communication Connaître les bonnes méthodologies de travail	Support numérique
<b>30 min</b>	Échange libre	Cas par cas Questions spécifiques Revenir sur les points importants Validation des premiers acquis, fiche d'évaluation et correction de l'entretien libre	Livret de formation
<b>15 min</b>	Introduction dernier module	Découverte du jeu de rôle et des objectifs Mettre en avant le context	Annexe livret de formation Internet (mise à disposition d'un post de travail)
<b>2h15</b>	Jeu de rôle mise en situation réelle.  Savoir utiliser son business plan afin de définir les autres stratégies d'entreprise qui en découlent.	Mise en situation réelle dans une entreprise en début d'activité. À l'aide de votre business plan.  Sous la tutelle d'un consultant business vous devrez programmer et planifier la communication d'une entreprise fictive. Remplir les missions tout en respectant les méthodologies de travail ainsi que le budget et/ou financement. (Moyens et ressources).  Publication des contenus sur le compte test	Salle de réunion Post de travail Tableau Annexe Livret de formation  Compte d'accès aux outils adéquats
<b>1h</b>	Correction Fin de formation	Correction de l'évaluation Remise des certificat	Remise du livret de formation avec Annexe.