

Être entrepreneur, ça s'apprend!



« ENTREPRENDRE
ENSEMBLE MARTINIQUE »,
UNE FORMATION INNOVANTE,
MULTIMODALE ET SOLIDAIRE
DÉDIÉE AUX ENTREPRENEURS
MARTINIQUAIS.

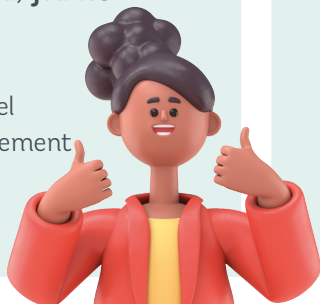


Pourquoi suivre en tant qu'entrepreneur cette formation professionnelle depuis la Martinique ?

1

Une formation multimodale et innovante pour un apprentissage complet réussi. Qu'est-ce qui vous attend, jeunes entrepreneur·e·s ?

- E-learning
- Formation en présentiel
- Séances d'accompagnement en distanciel
- Ateliers pratiques et de soutien.



2

Une formation pratique prête à être exploitée sur terrain.

Tout au long du parcours vous réalisez le Business Model Canvas (BMC), le plan marketing et le plan financier de votre propre business.



3

Une formation flexible et adaptée à une activité professionnelle.

Profitez d'un parcours de formation à votre rythme :

- 1 jour/mois de formation en présentiel
- 2 webinaires / semaine
- des capsules vidéo et autres contenus disponibles en illimité sur la plateforme Learning Manager System (LMS).



4

Un programme de formation entièrement pris en charge.

Le financement est à 100%*.
*hors frais de dossier



De la formation

à l'action

SECTION	MODULES	OBJECTIFS
Entrepreneur, mode d'emploi	• Présentation et lancement du parcours. • Entrepreneur, mode d'emploi.	• Comprendre l'entrepreneuriat. • Identifier son profil entrepreneur.
Montée et validation du projet d'affaires	• Plan d'affaires. • Business Model Canvas. • Clarification des missions et valeurs. • Réalisation du BMC. • Étude de marché. • Plan marketing. • Outils du marketing numérique.	• Analyser (étude de marché et plan marketing). • Plan des opérations. • Finances et coûts du projet. • Plan financier. • Opérations et finances.
Structurer et planifier sa démarche de création d'entreprise.		• Maîtriser les concepts clés de la gestion d'entreprise. • Réaliser une étude de marché et bâtir un plan de développement marketing.
Présentation d'affaires: réussir son pitch de vente	• Art de la vente. • Présentation d'affaires. • Pitch de vente.	• Pratique du pitch de vente. • Séances de soutien de fin de parcours.
Savoir s'exprimer et susciter l'intérêt de son auditoire.		
Ateliers	• Les fondamentaux de la fiscalité d'entreprise. • Les obligations juridiques. • Les fondamentaux de la gestion des ressources humaines.	• S'initier à la fiscalité, au domaine juridique et aux ressources humaines. • Choisir le bon statut.

Entreprendre Ensemble: montez en compétences à votre rythme

Ce programme de formation multimodale a été pensé pour apporter aux apprenants les fondamentaux du démarrage d'une entreprise. Grâce à ce parcours de formation l'entrepreneur·e verra ainsi ses compétences personnelles, interpersonnelles et entrepreneuriales renforcées.

À l'issue de la formation, et en passant par toutes les étapes du parcours de formation, – rêver, penser, tester et démarrer – les apprenants seront capables de mieux structurer leur projet et, de ce fait, générer des compétences grâce aux outils que nous avons développés.

Quelles sont les étapes du parcours de formation de l'entrepreneur·e dans cette approche dite andragogique ?

Je me prépare. Dans cette section, l'entrepreneur·e trouvera aussi bien des outils renforçant les concepts vus en théorie – plan du module, études de cas et vidéos – que des outils d'aide à la création d'entreprise, une mise en pratique prête à l'emploi.



Je consolide. Dans cette section, l'entrepreneur·e sera accompagné individuellement et collectivement par l'ÉEQ via Zoom. Cette phase permet à l'apprenant en plein démarrage d'évoluer en mettant en place un plan d'actions en phase avec ses savoirs, savoir-faire et savoir-être.



Je démontre. Dans cette section, l'entrepreneur·e poursuit son évolution, tant matérielle qu'intellectuelle – afin de s'attaquer à la rédaction de son plan d'affaires.



Je participe. Dans cette section, l'entrepreneur·e prendra possession d'outils innovants :

- Profil de compétences.
- Validation d'une idée d'entreprise.
- Guide à la réalisation d'une étude de marché.
- Matrice du plan d'affaires.
- Business model canvas (BMC).
- Grille d'analyse du plan d'affaires, etc...

L'entrepreneur·e suivra les modules de formation sur les thématiques suivantes :

- Validation de l'idée d'affaires.
- Plan d'affaires.
- Business model canvas (BMC).
- Étude de marché.
- Plan marketing ; marketing numérique.
- Sociofinancement.
- plan d'opérations.
- Art de la vente.
- Présentations d'affaires.
- Financement pour le démarrage du projet.

Sécuriser votre installation

8 entreprises sur 10 mettent la clé sous la porte 5 ans après leur lancement. C'est souvent la conséquence d'une mauvaise gestion et de fondations fragiles.

Valider la faisabilité

Il s'avère que toutes les idées ne permettent pas de créer une entreprise viable et rentable. Étudier la faisabilité de son projet permet de réduire les risques.





En partenariat avec l'École
des Entrepreneurs du Québec.
En bref, l'ÉEQ, c'est...

35
ANS

d'expertise dans
l'accompagnement
et la formation
des entrepreneurs,
en France et à l'étranger.

30 K
ENTREPRISES

accompagnées
dans leur démarrage.

10 K
ENTREPRISES

accompagnées dans
la gestion de leur
croissance.

8
CAMPUS

régionaux et à
l'international

Centre de formation certifié
Qualiopi pour les actions
de formation.

Nos chiffres clés 2022 :

322
HEURES

de formation dispensées.

59
PERSONNES

formées.

9,3/10

Taux
de satisfaction

10
SESSIONS

de formation



Tél.: 0596 57 52 42



formation@bls-rh-consulting.com



Immeuble le Beaupré
Route de la pointe
de Jaham
97233 SCHOELCHER

Suivez-nous!