

valang
consulting



Catalogue de Formation 2024

➤ Entrepreneuriat



Toutes nos formations

5 Parcours :

- Gestion-Finance
- Management
- Entreprendre
- SAP
- Immobilier

- ☞ Chaque parcours est composé d'un ou de plusieurs modules.
- ☞ Chaque module est composé d'une ou plusieurs formations.

Toutes nos formations sont disponibles à la carte !

La Qualité

Notre organisme de formation est **certifié Qualiopi**, gage notre engagement.



La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : Formation professionnelle continue.

Le financement

Outre les financements Particulier et Entreprise, des prises en charge par votre OPCO, Pôle Emploi et/ou votre CPF sont possibles sous conditions.

Nos méthodes pédagogiques

Des formations privilégiant la pédagogie active

- Ecoute individuelle et échange
- Mise en situation des participants par des jeux de rôles et simulations
- Analyse de situations issues des expériences professionnelles
- Apports d'outils simples et concrets du formateur
- Alliant à la fois atelier collectifs et travail personnel

Des conseils personnalisés tout au long du parcours pour une meilleure intégration.

Des exercices, des cas pratiques issus de la vie professionnelle et donc pertinents!

Evaluation

Contrôle continu des stagiaires à travers des cas pratiques et autres mises en situation

Toutes nos formations sont disponibles en intra-entreprise ou sur-mesure. Nous contacter pour plus d'informations ou pour une demande de devis.

Lieu : Alp'Office Coworking
6 rue du Parc
74100 Annemasse

Contact

formation@valang.eu
+33 4 58 10 51 26

Les formations ne sont maintenues qu'avec un minimum de 3 participants.



valang consulting

6 rue du Parc - 74100 Annemasse

SAS au capital de 10 000€ - RCS Thonon-les-Bains - SIRET 82533082200024

Enregistré sous le numéro 84740341574. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

Mobile : +33 6 05 56 35 89 - Fax : +33 4 58 10 51 26 - Courriel : info@valang.eu - Site web : <https://www.valang.eu>

Business Plan activité immobilière

À l'issue de cette formation, le stagiaire apprendra à devenir un bon entrepreneur dans l'immobilier en travaillant directement sur son projet. Cette formation propose un accompagnement individualisé pour répondre au mieux aux besoins de chaque stagiaire et de chaque projet.

Possibilité de financement au CPF.

Durée : 14 heures (2.00 jours)

Profils des stagiaires

- Porteur de projet d'entrepreneuriat

Effectif minimal : 3 Effectif maximal : 7

Tarif HT

- 1641.60 euros (repas non pris en charge)

Financement

- Particulier - Entreprise - Demandeur d'emploi sous conditions

Prérequis

- Avoir un projet de création d'entreprise immobilière (agence immobilière, chasseur d'appartement, autre activité immobilière)

Conformité réglementaire de l'accès aux personnes à mobilité réduite. Pour tout handicap, merci de nous contacter pour une solution adaptée au besoin.

Objectifs pédagogiques

- Démarrer sereinement une entreprise immobilière
- Acquérir des connaissances pour la modélisation d'un projet de création d'entreprise immobilière
- Être en mesure de défendre son projet devant un public

Contenu de la formation

- Introduction
 - A quoi sert le Business Plan dans le cadre d'une entreprise immobilière ?
 - Présentation du parcours de formation
- Le porteur de projet et son projet
 - Analyser l'adéquation entre le porteur du projet et son projet
 - Les objectifs du projet
- L'aspect juridique et réglementaire du projet
 - Les contraintes réglementaires des activités immobilières
 - Les statuts juridiques
- L'aspect stratégique du projet
 - Le modèle économique (Business Model)

- Stratégie Marketing et Communication
- Stratégie Commerciale
- Les Prévisions Financières
 - Prévisionnel financier et Plan de financement
 - La rentabilité financière du projet
- L'évaluation des risques
 - Risques : liés à l'exploitation, financiers
 - Mesures préventives
- Synthèse
 - Présentation du Business Plan
- Présentation devant un jury

Organisation de la formation

Équipe pédagogique

La formation est menée directement par un formateur professionnel spécialisé. Ces actions sont réalisées dans le cadre d'un parcours suivi et dans l'accompagnement de la personne.

Moyens pédagogiques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation
- Ecoute individuelle et échange : Pédagogie active
- Analyse des situations issues des expériences professionnelles
- Utilisation d'outils simples et concrets du formateur en ateliers collectifs et personnel
- Possibilité d'accompagnement individualisé

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence
- Application directe sur son propre projet de création d'entreprise immobilière
- Cas pratiques et mises en situation

Modalités de sanction

Admission après présentation devant un jury

Elaborer un Business Plan

À l'issue de cette formation, le stagiaire apprendra à devenir un bon entrepreneur en travaillant directement sur son projet.

Durée : 35 heures (5.00 jours)

Profils des stagiaires

- Porteur de projet d'entrepreneuriat

Effectif minimal : 3 Effectif maximal : 7

Tarif HT

- 2100.00 euros (repas non pris en charge)

Financement

- Particulier - Entreprise - Demandeur d'emploi sous conditions

Prérequis

- Être en situation d'entrepreneuriat

Conformité réglementaire de l'accès aux personnes à mobilité réduite. Pour tout handicap, merci de nous contacter pour une solution adaptée au besoin.

Objectifs pédagogiques

- Acquérir des connaissances pour la modélisation d'un projet de création d'entreprise immobilière
- Démarrer sereinement une entreprise immobilière
- Être en mesure de défendre son projet devant un public

Contenu de la formation

- Introduction
 - A quoi sert le business plan ?
 - Présentation du parcours de formation
- Le porteur du projet et son projet
 - Analyser l'adéquation entre le porteur du projet et son projet
 - Le porteur de projet : ses forces, ses faiblesses et ses motivations
 - La genèse du projet
 - Les objectifs du projet
- Structure juridique et assurance
 - Les statuts juridiques de l'entreprise
 - Aspect social : couverture sociale
 - L'assurance de l'entreprise
 - Propriété intellectuelle
- Stratégie marketing et communication
 - Business model (modèle économique) et définition de l'offre
 - Etude de marché : quel est l'offre et la demande, l'environnement
 - Communication et Marketing digital

- Stratégie commerciale
 - Prospection
 - Argumentaire commercial
 - Défendre son prix
 - Document commerciaux (devis, factures, proposition commerciale)
- Finance
 - Prévisionnel financier : prévision des ventes, achats, investissements, budget de trésorerie, compte de résultat, bilan prévisionnel
 - Rentabilité financière : indicateurs, analyse
 - Plan de financement : définir besoin, choisir type de financement : interne et externe
 - Rôle de l'expert comptable
- Organisation et management
 - Organisation personnelle
 - Management des ressources
 - Administratif
- Evaluation des risques
 - Risques : liés à l'exploitation, financiers
 - Mesures préventives
- Présentation devant un jury

Organisation de la formation

Équipe pédagogique

La formation est menée directement par un formateur professionnel spécialisé.

Moyens pédagogiques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation
- Ecoute individuelle et échange : Pédagogie active
- Analyse des situations issues des expériences professionnelles
- Utilisation d'outils simples et concrets du formateur en ateliers collectifs et personnel

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence
- Cas pratiques, exercices et mises en situation en contrôle continu

Modalités de sanction

Admission après présentation devant un jury