

Programme de formation

Les Elevateurs

Le 1er programme d'accompagnement dédié aux futurs commerçants

Nous contacter

 leselevateurs@mbale.fr

 [les_elevateurs](https://www.instagram.com/les_elevateurs)

 06 81 00 33 05



Planning et description de la formation

☆☆ **Module 1 : Poser les bases de son projet** ☆☆

Objectif : Cadrer et formaliser votre projet de commerce.

● Cours en ligne sur la plateforme (3h)

Les 3 phases de la création d'un commerce de proximité

Pré-crédation : L'idée et la motivation

Crédation : Statuts et formalités

Le démarrage et les premiers mois d'activité

Le concept du skateboard : Il faut commencer simple !

Le monde change, construisons des business responsables

● Cas pratiques

- Réaliser son étude de marché
- Réaliser son analyse SWOT
- Définir ses personas
- Construire sa plateforme de marque
- Etablir son business modèle canvas

● Boîte à outils du module



5 guides pratiques à télécharger



Module 2 - Financer votre projet

Objectif : Comprendre le fonctionnement d'un plan financier et élaborer le business plan de votre commerce à 3 ans.

Cours en ligne sur la plateforme (3h30)

Comment réaliser un business plan adapté à son commerce de proximité ? (1/2)

Comment réaliser un business plan adapté à son commerce de proximité ? (2/2)

Les 3 outils incontournables d'un plan financier prévisionnel

Comment préparer sa recherche de financement ?

Préparer ses pitch de rendez-vous de financement : prenons l'exemple de la banque

Le prêt d'honneur avec Initiative France

Cas pratique

- Réaliser son plan financier et son business plan

Boîte à outils du module



8 guides pratiques à télécharger



♥ Module 3 - Soigner votre lieu ♥

Objectif : Préparer l'installation de son projet de création de commerce.

● Cours en ligne sur la plateforme

Comment trouver son emplacement ?
Bail commercial, pas de porte... Qu'est-ce que c'est ? (1/2)
La cession d'un fonds de commerce (2/2)
Comment aménager son commerce de proximité (intérieur, extérieur) ?
Soigner sa devanture
Comment choisir ses équipements ?
Qu'est-ce que l'assurance pour une entreprise ?
L'assurance professionnelle, quesako ?
Comment fonctionne l'assurance pour vos biens et vos locaux ?
Assurance : qu'est-ce que la perte d'exploitation ?

● Cas pratiques

- Trouver l'emplacement idéal pour son futur commerce
- Etablir l'aménagement de votre prochain local (moodboard et cahier des charges)

● Boîte à outils du module



5 guides pratiques à télécharger



⚖️ Module 4 - Choisir votre statut juridique ! ⚖️

Objectif : Préparer et réaliser les formalités administratives de création de son entreprise.

● Cours en ligne sur la plateforme

Comment choisir son statut juridique ?
Le statut social du dirigeant
Comment s'immatriculer ?
Comment protéger la marque de sa boutique ?
Les conditions générales de ventes (CGV)

● Cas pratiques

- Identifier une structure juridique pour son commerce de proximité
- Déposer sa marque (nom de son commerce)

● Boîte à outils du module



3 guides pratiques à télécharger



Module 5 - Se faire connaître et fidéliser vos clients

Objectif : Structurer et mettre en œuvre sa stratégie de communication et marketing.

Cours en ligne sur la plateforme

5 exemples de commerces de proximité qui cartonnent sur les réseaux sociaux
Comment être visible en ligne et hors ligne pour un commerce de proximité ?
Comprendre le fonctionnement des réseaux sociaux

Cas pratiques

- Créer sa page Facebook
- Créer un page Instagram
- Créer un compte Google My Business
- Définir son plan de communication pour le lancement de sa boutique

Boîte à outils du module



4 guides pratiques à télécharger



Module 6 - Gestion de la relation fournisseur

Objectif : Exercer la mission d'organisation et de suivi de ses fournisseurs.

● Cours en ligne sur la plateforme

Comment trouver vos fournisseurs (où, quand, comment) ?
Quelle relation avoir avec ses fournisseurs et comment bien négocier ?
Comment gérer vos commandes, vos livraisons et vos retours ?

● Boîte à outils du module

2 guides pratiques à télécharger



Module 7 - Être entrepreneur commerçant

Objectif : Exercer le rôle de commerçant

Cours en ligne sur la plateforme

Introduction à l'expérience client
De la première émotion à la perception
Comment gérer la relation client ?
Le client : Votre ambassadeur
L'expérience client passe par vous
L'expérience client passe par la différenciation de vos produits
Le marché a toujours raison
Une expérience sensorielle pour une expérience unique
Les clés du succès
Conclusion sur l'expérience client
Le CRM
La fidélité
Devenir "employeur de main d'oeuvre"

Boîte à outils du module

2 guides pratiques à télécharger



Module 8 - 100% éco-responsable

MODULE BONUS

Cours en ligne sur la plateforme

Introduction
Énergie
Déchets
La logistique urbaine
Les mobilités



A vos côtés pour vous accompagner !

