



Certification

Gérer et développer une micro entreprise

Sécuriser sa création d'entreprise en micro

+ Comment ça marche ?

Un parcours pour acquérir les compétences essentielles afin de structurer votre micro-entreprise, sécuriser son fonctionnement et préparer son évolution.



Objectifs de la formation

- Assurer la conformité légale et financière d'une micro-entreprise
- Décrire une offre de produits et/ou de services
- Organiser la fonction commerciale d'une micro-entreprise
- Préparer le développement d'une entreprise et/ou l'adaptation d'un modèle économique



Points forts de la formation

- Formation certifiante (30 min)
- Un suivi individualisé par un formateur expert en entrepreneuriat

FINANCEMENT DE LA FORMATION



1140 €



RS 7333

Eligible
au CPF



Public

Tout micro entrepreneur

Toute personne ayant un projet de création de micro d'entreprise



Prérequis

- Comprendre les points essentiels d'un texte écrit.
- Réaliser les quatre opérations de base en mathématiques
- Accéder aux applications de traitement de texte, tableur, messagerie électronique, navigation internet

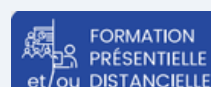


Durée de la formation

28h

réparties sur une période comprise entre 1 et 3 mois

9h30 de tutorats individuels
18h30 en e-learning



PROGRAMME

- **M1 : Assurer la conformité légale et financière** (7h)

Comprendre le fonctionnement du régime de la micro-entreprise : activités éligibles, seuils de chiffre d'affaires et règles de franchise de TVA. Expliquer le calcul du résultat fiscal et des cotisations sociales, ainsi que les spécificités des régimes micro-fiscal et micro-social. Analyser de la pertinence du régime micro au regard des objectifs du dirigeant

- **M2 : Décrire une offre et piloter l'activité** (7h)

Analyser sa cible, identifier ses besoins et comprendre son environnement concurrentiel afin de construire une offre pertinente. Structurer sa proposition de valeur grâce à une matrice produits/clients, en tenant compte des freins d'accès à l'offre, y compris liés aux situations de handicap.

Déterminer un prix de vente cohérent et calculer sa marge pour assurer la viabilité du projet.

- **M3 : Organiser et piloter la fonction commerciale** (7h)

Déterminer des objectifs de chiffre d'affaires et de vente cohérents avec sa stratégie et sa cible.

Mettre en place des actions commerciales adaptées, intégrer les principes de la RSE et organiser efficacement le suivi administratif, comptable et les indicateurs de pilotage.

- **M4 : Préparer le développement et anticiper un changement de régime** (7h)

Élaborer un prévisionnel et analyser les conséquences d'un dépassement de seuils.

Comparer les régimes micro et réel et identifier les démarches à réaliser pour se conformer aux obligations.



Équipe pédagogique

Formateurs conseillers et professionnels du secteur



Accessibilité

Accessibilité aux personnes en situation de handicap. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation. Notre référent handicap, Maxime Retin, est à votre écoute au 03 86 59 81 00.



Modalités d'évaluation / Validation des acquis

Livret d'évaluation et entretien devant un jury d'évaluation certifiante

Dates : 11/09/26 - 25/09/26 - 15/10/26 - 30/10/26 - 13/11/26 - 27/11/26 - 10/12/26 - 18/12/26 - 12/01/27 - 21/01/27



Dates et lieux de la formation

Entrées et sorties permanentes



S'inscrire

Demander un dossier d'inscription à l'adresse suivante : formation@bge-nievreyonne.fr