



« Programme de Formation Post Création d'Entreprise »

Public :

Toutes personnes ayant déjà créé son entreprise, possédant un Siret ou en cours d'immatriculation

Prérequis :

Comprendre, lire et écrire le français
Avoir créé son entreprise ou être en cours de création

Durée de formation :

25 heures réparties suivant 15H de sessions de formation collectives (5 sessions de 3H) et 10H en sessions individuelles (5 sessions de 2H)

Inscription :

Pour toute demande d'inscription, veuillez nous contacter par email :
direction@jordimetregiste.com

Objectifs :

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Avoir une vision claire de ces objectifs de développement en adéquation avec son business plan et son plan d'action opérationnel
- Développer des stratégies marketing efficaces et innovantes
- Comprendre les mécanismes de prise de décision de son client
- Analyser les indicateurs financiers clefs de son entreprise
- Optimiser sa structure financière et fiscale
- Maîtriser le processus d'innovation
- Intégrer les outils d'intelligence artificielle
- Identifier l'organisation la plus adaptée
- Arbitrer une croissance entre un politique de recrutement ou de sous traitance

Moyen et modalité :

Présentiel ou distanciel

Les sessions de formations collectives et individuelles pourront être réalisées en présentiel ou en distanciel en fonction des disponibilités des stagiaires.

Accès à une plateforme de formation en ligne, regroupant le replay live des sessions de formation de groupe, ainsi que des exercices complémentaires et des outils à télécharger
Alternance de théorie et de pratique

Document actualisé le 1/03/2024



Moyens Techniques :

Tables, chaises, supports visuels, ordinateur, paperboard et feutres, vidéoprojecteur

Adaptation et suivi de la formation :

Un suivi de la formation et accompagnement seront réalisés tout au long de la formation. La formation pourra être adaptée pour palier à des difficultés majeures rencontrées par l'apprenant.

Évaluation de parcours :

Le contrôle de connaissances permettant de vérifier le niveau de connaissances acquis par les Stagiaires est effectué selon les modalités suivantes :

Questionnaires et exercices pratiques

Évaluation du besoin :

Un rendez-vous découverte sera proposé au stagiaire afin de cerner ses attentes et ses besoins et ainsi adapter son parcours de formation. Les prérequis seront validés lors de cet entretien.

Une attestation sur l'honneur sera demandée au stagiaire qui souhaite bénéficier d'un financement par l'intermédiaire de son Compte Personnel de Formation (CPF).

Validation Visée :

Une attestation de fin de formation est remise au stagiaire à l'issue de la formation.

Délai d'accès :

Un délai minimum et incompressible de 14 jours entre l'inscription et l'accès à la formation est appliqué.

Handicap :

Toutes les formations dispensées à JME ADVISOR sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Lors de l'inscription à nos formations, nous étudions avec le candidat en situation de handicap et à travers un questionnaire les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser son apprentissage.

Pour cela, nous pouvons également nous appuyer sur un réseau de partenaires locaux préalablement identifiés.

Document actualisé le 1/03/2024



Coordonnées des partenaires handicap :

AGEFIPH

Edwige MEISSEL
06 90 71 2052
rhf-guadeloupe@agefiph.asso.fr

MDPH

MDPH 971 Pôle Médico-Social Rue du Docteur Hélène 97190 Gosier
05 90 83 14 28
contact@mdph-971.fr

Association Pour Adultes et Jeunes Handicapés

Association APAJH de Guadeloupe
14 Rue Peynier 97100 Basse-Terre

Le Prix :

2 495,00 € TTC

Contact :

Jordi Metregiste
direction@jordimetregiste.com
06 45 22 20 23

Document actualisé le 1/03/2024

JME ADVISOR BD MARQUISAT DE HOUELBourg, 97122 - BAIE-MAHAULT – Siret : 91520347500016 – Enregistré sous le n°01973521697 auprès du préfet de région : Guadeloupe – Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État. – Organisme certifié Qualiopi - Naf : 96.09Z – TVA : FR23915203475 – RCS : BAIE-MAHAULT 915 203 475 R.C.S. Pointe-à-Pitre – Capital : 3000 € – Tel : 06 45 22 20 23 – Email : direction@jordimetregiste.com – Site internet : <https://jordimetregiste.com/>



« Formation Post-Création d'Entreprise »

PROGRAMME DE FORMATION DETAILLE

MODULE 1 Consolidation de la Vision Entrepreneuriale (3H)

Objectifs : La réussite entrepreneuriale passe par une vision claire de ses objectifs, et un chemin précis pour y arriver. Sans vision, sans chemin, sans direction c'est l'échec assuré. Ce module a pour objectif de clarifier notre vision, d'aligner nos actions sur nos objectifs, ainsi que de mettre en place de manière cohérente nos actions à travers le Business Model Canvas.

Chapitre 1 : Évaluer sa vision initiale de l'entreprise : Clarifiez votre vision, explorez et définissez avec précision la vision qui a inspiré la création de votre entreprise. Comprenez l'essence même de votre projet et la direction que vous souhaitez lui donner à long terme

Chapitre 2 : Définir et clarifier ses objectifs à court et à long terme : Évaluez vos objectifs initiaux et ajustez-les en fonction de l'évolution de votre entreprise et des opportunités et des problématiques actuelles. Assurez-vous que chaque étape que vous prenez vous rapproche davantage de votre vision finale ou alors ayez le courage de pivoter

Chapitre 3: Réviser son BMC (Business Model): Élaborez une stratégie claire et réalisable pour concrétiser votre vision et atteindre vos objectifs. Assurez-vous que votre positionnement sur le marché, votre client en cible, et la proposition de valeur que vous réalisez sont en parfaites adéquation. Apprenez à identifier les parties les plus fragiles de votre business plan, et mettez en place un plan d'action pour atteindre vos objectifs

Chapitre 4 : Atelier de stratégie pour ajuster la vision, votre business model et votre plan d'actions en fonction des défis et des opportunités actuels. En consolidant votre vision entrepreneuriale dès le départ vous vous assurez une direction claire, en révisant votre business model vous assurez une stratégie claire et cohérente, et en bâtissant un plan d'action, vous définissez toutes les étapes et les priorités pour y arriver.

Évaluation Module 1 : Quizz + Révision du Business model à travers l'outils Canva

➔ **Entretien individuel 1(2H) :** retour sur la compréhension du module "*Consolidation de la Vision Entrepreneuriale*" + supervision du plan d'action individuel et de l'état d'avancement.

Document actualisé le 1/03/2024

MODULE 2 : Développement Commercial et Marketing

Objectifs : Dans un marché compétitif où l'attention des consommateurs est constamment sollicitée, savoir comment promouvoir efficacement votre offre et développer votre clientèle est essentiel pour assurer votre succès. Le développement commercial et marketing représente le moteur de croissance de votre entreprise, vous permettant de vous démarquer, de générer des ventes et de pérenniser votre activité. A l'issue de ce module vous serez capable de développer des stratégies marketing efficaces et innovantes pour accroître la visibilité de son entreprise et attirer de nouveaux clients. Vous serez aussi capable comprendre les mécanismes de décisions du cerveau du consommateur, afin d'ajuster votre communication et votre stratégie commerciale dans ce sens

Chapitre 1 : Élaborer un Plan Marketing : Apprenez à élaborer un plan marketing adapté à votre entreprise et à votre marché cible. Explorez les différentes stratégies et canaux disponibles pour promouvoir efficacement vos produits ou services.

Chapitre 2 : Convertir les Prospects en Clients : Acquérez des compétences en matière de conversion des prospects en clients fidèles. Apprenez à communiquer de manière convaincante et à répondre aux besoins de vos clients potentiels pour les inciter à passer à l'action.

Chapitre 3 : Exploiter le Marketing Digital : Familiarisez-vous avec les principes de base du marketing digital et explorez les différentes plateformes et outils disponibles pour promouvoir votre entreprise en ligne. Apprenez à maximiser votre présence sur les médias sociaux et à utiliser les annonces payantes de manière efficace.

Chapitre 4 : Optimiser vos Stratégies de Vente à Travers le Neuromarketing : Développez vos compétences en vente et en négociation pour augmenter vos taux de conversion et booster vos ventes. Apprenez à identifier les besoins et les motivations de vos clients pour leur proposer des solutions adaptées.

...

Évaluation Module 2 : Quizz

➔ **Entretien individuel 2:(2H):** retour sur la compréhension du module **“Développement Commercial et Marketing”** + supervision du plan d'action individuel et de l'état d'avancement.

Module 3 : Gestion Financière et Optimisation Fiscale

Objectifs : Ce module vise à armer les entrepreneurs d'outils essentiels pour assurer la santé financière de leur entreprise. En comprenant les indicateurs financiers clés et en apprenant à les interpréter, les participants seront en mesure de prendre des décisions éclairées et de mettre en œuvre des actions concrètes pour améliorer la rentabilité de leur entreprise. De plus, en explorant les différentes sources de financement et en comprenant les montages juridiques disponibles, ils seront en mesure d'optimiser leur structure financière et fiscale pour soutenir la croissance de leur entreprise.

Document actualisé le 1/03/2024

Chapitre 1 : Établir et suivre un budget réaliste : Apprenez à élaborer et à suivre un budget réaliste pour votre entreprise. Identifiez vos revenus et vos dépenses prévues, et gérez efficacement vos ressources financières pour optimiser la rentabilité

Chapitre 2 : Réaliser des stratégies de financement pour la croissance et le développement : Explorez les différentes options de financement disponibles pour soutenir la croissance de votre entreprise. Apprenez à évaluer les besoins en financement et à choisir la meilleure solution pour votre situation spécifique.

Chapitre 3 : Maîtriser les indicateurs financiers clés pour évaluer la santé financière de l'entreprise : Familiarisez-vous avec les principaux indicateurs financiers utilisés pour évaluer la performance de votre entreprise. Apprenez à interpréter les états financiers et à identifier les opportunités d'amélioration dans votre plan d'actions.

Chapitre 4 : Optimiser votre fiscalité : Comprenez et mettez en place les solutions pour optimiser fiscalement vos revenus en toute légalité

Évaluation Module 3 : Quizz

- ➔ **Entretien individuel 3:(2H) :** retour sur la compréhension du module **“Gestion Financière et Optimisation Fiscale”** + supervision du plan d'action individuel et de l'état d'avancement.

Module 4 : Innovation et Adaptabilité

Objectifs : Ce module est conçu pour vous équiper des compétences nécessaires afin de comprendre les multiples facettes de l'innovation dans le monde entrepreneurial. En explorant les différentes formes d'innovation, des stratégies commerciales aux modèles d'affaires en passant par les avancées technologiques, vous serez en mesure de cultiver un processus d'innovation continu. Cette démarche vous permettra de vous démarquer de la concurrence en proposant des solutions novatrices et en répondant aux besoins changeants du marché. De plus, en intégrant des outils innovants tels que l'intelligence artificielle dans votre stratégie, vous pourrez non seulement améliorer la productivité de votre entreprise, mais aussi explorer de nouvelles opportunités de croissance et de différenciation.

Chapitre 1 : Développer l'innovation et à la créativité pour rester compétitif sur le marché : Encourager l'Innovation : Explorez les processus et les techniques pour stimuler l'innovation au sein de votre entreprise. Apprenez à encourager la créativité et à générer de nouvelles idées pour répondre aux besoins changeants du marché

Chapitre 2 : Maîtriser les outils et les méthodes pour favoriser l'innovation dans l'entreprise

Acquérez des compétences en gestion du changement pour naviguer avec succès à travers les périodes de transition et d'incertitude. Apprenez à identifier les opportunités de croissance dans les moments de changement et à vous adapter rapidement aux nouvelles conditions du marché

Document actualisé le 1/03/2024

Chapitre 3 : Intégrer des outils d'Intelligence artificielle dans votre organisation. Que vous soyez seul ou avec des salariés, l'intégration d'outils simples à mettre en place pour vous faire gagner en productivité.

Ateliers pratiques pour stimuler la pensée créative et l'esprit d'entreprise

Développez votre capacité à vous adapter aux changements et aux défis qui se présentent. Apprenez à anticiper les évolutions du marché et à ajuster votre stratégie en conséquence pour rester en avance sur la concurrence

Évaluation Module 4 : Quizz

- ➔ **Entretien individuel 4:(2H):** retour sur la compréhension du module **“Innovation et Adaptabilité”** + supervision du plan d'action individuel et de l'état d'avancement.

Module 5 : Gestion Opérationnelle et Organisationnelle

Objectifs : A l'issue de ce module le participant sera capable d'identifier l'organisation la plus adaptée en fonction de ses objectifs et contraintes. Il sera capable d'optimiser son processus opérationnel depuis la phase d'approvisionnement ou de production, jusqu'à la vente finale. Il sera également capable d'arbitrer entre une stratégie d'embauche ou de sous-traitance en fonction du niveau de maturité de son entreprise

Chapitre 1 : Optimiser son Processus Opérationnel : Apprenez à identifier les processus clés de votre entreprise et à les optimiser pour améliorer l'efficacité et la productivité. Mettez en place des systèmes et des méthodes pour simplifier les opérations et réduire les temps morts.

Chapitre 2 : Gérez son Temps et ses Ressources : Développez vos compétences en gestion du temps et des ressources pour maximiser la productivité de votre équipe et garantir la réalisation efficace des tâches et des projets. Apprenez à prioriser les activités et à allouer les ressources de manière judicieuse.

Chapitre 3 : Identifier son Organisation Adaptée : Explorez les différentes structures organisationnelles et identifiez celle qui convient le mieux à la taille et aux besoins de votre entreprise. Apprenez à définir les rôles et les responsabilités de chaque membre de l'équipe pour favoriser une collaboration efficace.

Chapitre 4 : Validez une Stratégie d'Embauche vs Sous-Traitance : Évaluez les avantages et les inconvénients de l'embauche de personnel par rapport à la sous-traitance de certaines tâches ou fonctions. Apprenez à prendre des décisions stratégiques en matière de recrutement et de sous-traitance en fonction des besoins spécifiques de votre entreprise et de vos objectifs à long terme.

Évaluation Module 5 : Quizz

- ➔ **Entretien individuel 5:(2H):** retour sur la compréhension du module **“Gestion Opérationnelle et Organisationnelle”** + supervision du plan d'action individuel et de l'état d'avancement.

Document actualisé le 1/03/2024

CV du formateur

Mentoring & Formateur en Entrepreneuriat Coach de dirigeants et Salariés

Jordi METRGISTE

Né le 10/05/1981 à Orléans (45)
Nationalité : Française
278 RTE Grippiere 97170 Petit Bourg

Mobile : +33645222023/ +590690468049
E-mail : jordimetregiste@gmail.com
Web site : <https://jordimetregiste.com/>



FORMATIONS

2020 - 2021 : **Certification Master Coach** - Académie de coaching APR - France
2006 - 2007 : **3ème cycle spécialisé en Achat Industriel, MAI** - Bordeaux Ecole de Management - France
2005 - 2006 : **Master en Economie, Banque, Finance Internationale** - Université Montesquieu Bordeaux IV - France
2004 - 2005 : **Maîtrise de Droit des Affaires** - Université de Nottingham - Angleterre
2003 - 2004 : **Licence d'Administration et de Gestion des Entreprises Privées** - Université Bordeaux IV - France

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

2023 : Formateur et expert entrepreneuriale auprès de Passerelle pour l'emploi (PÔLE EMPLOI) et auprès de l'incubateur de création d'entreprise Les Premières dans le programme création d'entreprise

2022- aujourd'hui : Fondateur de JME Advisor : Cabinet de mentoring & de formation en entrepreneuriat-coaching de dirigeants et salariés dans l'optimisation des performances individuelles et collectives
Guadeloupe

2010-2021 : Co- Fondateur et Directeur associé MVP Performance Achat
Premier cabinet de conseil en achats et optimisation des couts dans les Caraïbes et au Maroc

2017-2021 : Fondateur et directeur de MVP Groupement Achat : 1ere plateforme dématérialisée dans le groupement achats destinée aux PME : Filiale MVP Performance Achat

2016 -2021 : Fondateur et directeur de MVP Académie Achat : 1er centre de formation sur les achats au Maroc
Développement de l'activité, ingénierie de formation, intervenant formateur : Filiale MVP Performance Achat

2008 – 2010 : Directeur General : Groupe Prendre Soins Créole
Responsable du développement, des achats, des relations publiques et de la livraison du projet

2007 – 2008 : Acheteur division Europe du Sud Wiper system Valeo Groupe
Responsable achats des familles injections plastiques et pièces électroniques pour les usines Valéo – 30 M€

COMPETENCES MANAGERIALES ET FONCTIONNELLES

- Expert en entrepreneuriat
- Stratégie de développement des entreprises
- Gestion de projet
- Ingénierie de formation et formateur
- Coaching en entreprise
- Audit
- Management
- Gestion des achats

Document actualisé le 1/03/2024