

Entrepreneur·e·s en Couveruse
et en Coopérative BGE Coop

Boostez vos compétences entrepreneuriales !

**FORMATIONS À
DISTANCE**

Ces formations font partie intégrante de votre parcours,
elles sont comprises dans les services que nous vous proposons.
Elles sont en lien avec votre programme d'appui en CAPE.
Calendrier et Modalités d'inscription : [Contactez votre consultant.e-référent.e](#)

CADRE JURIDIQUE, FISCAL ET SOCIAL



Mes premiers pas en couveuse

- Comprendre le fonctionnement de la couveuse.
- Identifier l'ensemble des services fournis.
- Intégrer les obligations administratives et comptables, voir l'outil de pilotage et de gestion.

Comprendre les critères de choix de son statut juridique, fiscal et social

- Comprendre les caractéristiques des différents statuts juridiques, leurs régimes fiscaux et sociaux.
- Comprendre le statut social et fiscal du dirigeant, en sortie de Couveruse.

Environnement de la formation professionnelle

- Connaître les obligations liées à la formation dans le cadre de la couveuse.
- Appréhender l'environnement de la formation professionnelle et la réglementation.
- Connaître le mode de financement des actions de formation.

Qualiopi (Niveau 1)

- Connaître le référentiel Qualiopi, réaliser un autodiagnostic de sa pratique, le mettre en place et se familiariser avec les outils mis à disposition.

Qualiopi (Niveau 2)

- Diagnostiquer et autoévaluer sa pratique, la certification Qualiopi et la démarche qualité.
- Mettre en place un plan d'amélioration ou de mise en conformité avec le référentiel.
- Respecter le référentiel Qualiopi.

DEVELOPPER SON CHIFFRE D'AFFAIRES



Définir sa stratégie commerciale

- Mettre en place sa stratégie commerciale.
- Maîtriser et appliquer les notions de ciblage, segmentation et positionnement.
- Réaliser son mix marketing.

Construire des outils de communication efficace

- Savoir construire un plan d'action communication.
- Savoir concevoir des supports efficaces.

Acquérir et améliorer ses techniques de vente

- Maîtriser les bases des techniques de vente, connaître les différentes phases de la démarche commerciale.
- Préparer sa prospection.
- Savoir traiter les objections.

Se former au marketing téléphonique (appels entrants et sortants), prospecter efficacement par téléphone

- Bien intégrer l'objectif de l'entretien téléphonique dans la démarche commerciale.
- Préparer et conduire les entretiens afin de réussir ses contacts et ses ventes.

Améliorer sa performance commerciale

- Outils d'aide à la vente et documents commerciaux, fidélisation, réclamation et structuration des actions.
- Booster son plan d'action commercial.
- Définir des indicateurs pertinents.

DIGITALISER – WEB ET RÉSEAUX SOCIAUX



Connaître et comprendre les outils Google

- Être en mesure de choisir et utiliser les outils Google pour son activité économique.

E-stratégie et webmarketing

- Être en mesure de mettre en place une stratégie numérique pour se développer en ligne.

Site Internet et e-commerce

- Comprendre l'importance des sites internet
- Être en mesure de faire des choix dans la mise en œuvre d'un développement en ligne (site vitrine et e-commerce).

Optimiser son référencement et sa E-réputation

- Comprendre la réputation numérique et le référencement naturel.
- Comprendre le Règlement Général sur la Protection des Données (RGPD).

Communiquer, développer son activité avec Facebook, Instagram et LinkedIn

- Être en mesure de comprendre l'utilité de ces plateformes et savoir communiquer avec.
- Obtenir des pistes pour développer son activité sur ces réseaux.
- Être en mesure de créer une page Facebook Pro.

Créer du contenu vidéo, diffuser le contenu vidéo sur une plateforme telle que Youtube

- Être en mesure de créer du contenu vidéo : Matériel, méthodologie et conseils
- Mettre en place la diffusion vidéo sur youtube

PRÉPARER SON DEMARRAGE D'ACTIVITÉ



Préparer efficacement son immatriculation et son organisation administrative et comptable

- Mettre en place son organisation administrative et comptable.
- Appréhender le processus concret lors de la création effective de son entreprise.

Organiser la gestion de son temps

- Gestion du temps, méthodes et outils d'optimisation du temps.
- Organiser ses différentes missions et ses temps de vie professionnelle et personnelle.

GÉRER, PÉRENNISER L'ACTIVITÉ



Maîtriser sa rentabilité, s'approprier le modèle économique de son entreprise

- Construire un compte de résultat prévisionnel.
- Comprendre les conditions de viabilité du projet (seuil de rentabilité, coûts de revient, etc.).

Construire son plan de financement et de trésorerie, savoir négocier avec les organismes financiers

- Comprendre et construire un plan de financement et un plan de trésorerie.
- Présenter son business plan et convaincre des partenaires financiers et commerciaux.

Découverte de l'outil BGE Pro® pour construire son business plan

- Découvrir BGE Pro® (outil collaboratif de créateur/consultant référent).
- Apprendre à construire son modèle économique et financier (prévisionnel) sur BGE Pro®.

Maîtriser la rentabilité de son activité avec des tableaux de bord

- Savoir mettre en place des tableaux de bord sous Excel afin de mieux suivre, piloter, la rentabilité de son activité et définir des actions.

Formations à distance pour apprendre ou approfondir les compétences de chef.fe d'entreprise

À destination des :

**Entrepreneur-e-s en Couveruse d'entreprise
& en coopérative BGE COOP**

**Nous
contacter**

Ariège	• 05 32 11 16 35 • bge09@creer.fr
Aveyron	• 05 65 73 11 01 • bge12@creer.fr
Cantal	• 04 71 43 32 01 • bge15@creer.fr
Dordogne	• 05 64 10 14 50 • bge24@creer.fr
Haute-Garonne	• 05 61 61 45 00 • bge31@creer.fr
Gers	• 05 62 05 52 55 • bge32@creer.fr
Gironde	• 05 56 87 23 75 • bge33@creer.fr
Hérault	• 04 67 58 48 45 • bge.montpellier@creer.fr
Lot	• 05 65 21 93 50 • bge46@creer.fr
Lot-et-Garonne	• 05 53 66 20 50 • bge47@creer.fr
Hautes-Pyrénées	• 05 62 05 52 55 • bge65@creer.fr
Tarn	• 05 63 47 17 31 • bge81@creer.fr
Tarn-et-Garonne	• 05 63 21 01 09 • bge82@creer.fr

**www.couveruse.net
www.bgeso.coop**

**LinkedIn @bge-sud-ouest
Facebook @sudouest.bge**