

Entrepreneur·e·s en Couveuse  
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 Couveuse 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.couveuse.net](http://www.couveuse.net)  
[www.bgeso.coop](http://www.bgeso.coop)

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