

Cette formation complète, composée de 17 modules et quiz interactifs, est conçue pour vous accompagner dans votre projet entrepreneurial. Elle offre une aide précieuse pour construire un Business Plan solide, choisir le statut juridique le plus adapté à votre situation et réaliser un prévisionnel financier clair. Vous découvrirez également les logiciels de travail les plus pertinents pour optimiser votre organisation, ainsi que les outils de suivi essentiels pour piloter efficacement votre activité. Une formation incontournable pour démarrer votre entreprise sur des bases solides et pérennes.

POURQUOI PARTICIPER?

- Acquérir des bases solides
- Gagner en sérénité
- Faire des choix éclairés
- Optimiser votre réussite



A définir



21H

+7h d'accompagnement

O LIEU

3 rue de la Résistance, 59310 ORCHIES

TARIF

1800€ TTC









CONTACTEZ-NOUS DÈS MAINTENANT PAR MAIL contact@oformationesthetique.com

> **OU PAR TÉLÉPHONE** 06 48 22 36 43



CHLOÉ RICQUIER

ESTHÉTICIENNE & FORMATRICE

J'ai débuté ma carrière d'esthéticienne après le brevet des collèges en commençant par le CAP esthétique, puis le BAC professionnel et enfin le BTS esthétique option marque pour me préparer au métier de la formation. J'ai commencé mon expérience en tant que technicienne des cils en 2019 avant de lancer mon entreprise. Je suis passionnée et serai ravie de vous accompagner dans votre futur métier, vous permettant de vivre pleinement de votre passion. Mon but est de vous permettre d'acquérir toutes les qualités propres à une bonne technicienne pour le regard. J'ai décidé en 2023 de lancer mon centre de formation pour pouvoir vous accompagner sur les différentes formations proposées, grâce à mon savoir-faire acquis et à mon expérience.

Aujourd'hui, je me suis entourée de professionnels pour vous proposer d'autres formations, avec pour objectif de vous transmettre mon savoir-faire et ma passion.

L'INSTITUT

Nous vous accueillons soit dans notre institut Ô Boudoir de Chloé situés au 3 rue de la Résistance à Orchies, derrière le Leclerc, rue passante où vous pourrez stationner gratuitement et avoir accès aux commerces à proximité, le centre et la zone commerciale étant à proximité.

La formation peut être amenée à être effectuée dans d'autres structures aménagées permettant de proposer nos formations sur d'autres secteurs.

L'information est donnée au préalable de chaque inscription et date de formation partagée.



LA FORMATION

21h - 1 800€ TTC

Retrouvez les modalités et contenus détaillés des formations dans les programmes pédagogiques. Informations et inscriptions : contact@oformationesthetique.com

Les inscriptions se font au plus tard 15 jours calendaires avant la date souhaitée (hors délais d'instruction d'une éventuelle demande de prise en charge OPCO ou Pole emploi). Soucieuse de l'accessibilité de mes formations pour tous, n'hésitez pas à me communiquer au plus tôt toute situation de santé, de handicap ou difficultés d'apprentissage qui nécessiterait un aménagement dans l'organisation de votre formation



PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

LA CRÉATION D'NETREPRISE

Dates : à définir

Durée : 21h 7h d'accompagnement

Horaires: 9h 12h30 / 13h30 17h

Modalités d'organisation : A définir

Tarifs: 1800 € Beauté et bien-être

Lieu : Lien de formation à suivre Éligibilité CPF : NON (En cours)

Modalités et délais d'accès :

RICQUIER CHLOE, contact@oformationesthetique.com,

Inscription maximum 1 semaine avant le début de la formation. 15 jours avant selon les financements. Acompte de 30% demandé lors de l'inscription.

Acompte non remboursé en cas d'annulation en dehors du délai d'annulation d'une semaine.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap : Pour toute situation de handicap ou de santé

particulière, merci de nous contacter en amont pour envisager la faisabilité

Langue utilisée lors de la formation : Français

Public ciblé : Professionnels du secteur de la beauté et particuliers

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre les étapes clés de la création d'entreprise et savoir les structurer de manière cohérente.
- Élaborer un Business Plan détaillé et adapté à son projet professionnel.
- Identifier le statut juridique idéal en fonction de sa situation et de son activité.
- Réaliser un prévisionnel financier réaliste pour planifier et gérer son budget.
- Choisir les outils et logiciels adaptés pour optimiser la gestion de son entreprise.
- Mettre en place des indicateurs de suivi efficaces pour analyser et piloter son activité.

PROGRAMME

INTRODUCTION:

Introduction

Choisir une idée

Créer son entreprise, ce qu'il faut savoir

Les services indispensables

5 bonnes raisons de passer par un incubateurd'entreprise

COMMENT CRÉER UNE ENTREPRISE:

Comment créer une entreprise - Partie 1

Comment créer une entreprise - Partie 2

Comment créer une entreprise - Partie 3

L'ÉTAT D'ESPRIT ET LES COMPÉTENCES DE L'ENTREPRENEUR :

L'état d'esprit de l'entrepreneur

Les compétences de l'entrepreneur

La compétence commerciale

Qu'est-ce qu'un bon mindset d'entrepreneur?

5 astuces pour développer un bon mindset d'entrepreneur(e)

Clés pour travailler son mindset et booster son résultat

Les difficultés les plus couramment rencontrées par les entrepreneur(e)s et comment les surmonter

Beauté et bien-être

4 difficultés rencontrés par les entrepreneurs qui se lancent

Le réseautage, qu'est ce que c'est et comment bien faire en 3 clés essentielles

L'importance du réseautage dans l'entrepreneuriat

Comment réseauter pour développer votre activité

Comment vaincre la solitude de l'entrepreneur(e)

8 grandes erreurs à éviter pour les entrepreneur(e)s

La résilience, cette fabuleuse capacité à rebondir de l'entrepreneur

Peut-on créer et gérer autant d'entreprises que l'on veut

Femmes entrepreneuses quelles aides pour l'entrepreneuriat au féminin

LA RENTABILITÉ POUR L'ENTREPRENEUR :

Le seuil de rentabilité

Le financement pro

La responsabilité pénale du dirigeant

Les indicateurs financiers du compte de résultat

LE SWOT, UN OUTIL PUISSANT DE PRISE DE DÉCISION :

Introduction au SWOT (ou MOFF)

SWOT - Étude de cas - Partie 1

SWOT - Étude de cas - Partie 2

SWOT - Étude de cas - Partie 3

LES 4P - POSITIONNER VOTRE OFFRE SUR LE MARCHÉ :

Introduction aux 4P

Schéma du positionnement de produit

Le cycle de vie d'un produit

Approfondissement des positionnements de produits

Étude de cas : Nespresso

Conclusion des 4P

LE BILAN:

Introduction

L'actif du bilan

Le Passif du Bilan

Le compte de résultat

Reauté et hien-être

ÉTUDE DE CAS D'UN BILAN:

Étude de bilan 1/3

Étude de bilan 2/3

Étude de bilan 3/3

LE PLAN DE TRÉSORERIE :

Le plan de trésorerie

Le chiffre d'affaires du plan de trésorerie

Les années N+1 et N+2 du plan de trésorerie

LE BUSINESS PLAN:

Le business plan - Partie 1

Le business plan - Partie 2

Comment savoir si son idée de business est bonne et réaliste?

Télécharger la trame – Partie 1

Télécharger la trame – Partie 2

GESTION SIMPLIFIÉE DE LA COMPTABILITÉ:

Gestion simplifiée de la comptabilité La digitalisation de la comptabilité

L'ORGANISATION DE VOTRE TEMPS :

L'organisation de votre temps L'organisation via l'agenda

LE MANAGEMENT : CE QU'IL FAUT SAVOIR POUR DÉMARRER :

Déléguer : passer du faire au faire faire

Comment apprendre à déléguer en tant que chef(fe) d'entreprise?

Les 6 étapes de la délégation Prendre des singes ou déléguer

Les raisons pour lesquelles les bons employés démissionnent

Les bonnes pratiques pour retenir ses bons employés

Donner un cadre clair à ses collaborateurs pour libérer l'autonomie

Recruter du personnel

Rupture de contrat de travail : les règles à connaitre

Dans quels cas l'employeur peut-il demander la rupture du contrat de travail ? Fin du contrat de travail : quelles sont vos obligations administratives en tant que

chef d'entreprise?

Comment devenir un bon manager en étant entrepreneur ?

Le licenciement, une procédure en 3 temps

LES OUTILS DE L'ENTREPRENEUR:

Les outils de création – Partie 1

Les outils de création - Partie 2

Les outils de création - Partie 3

Développer son entreprise grâce à Linkedin

LE MODULE JURIDIQUE:

Choisir le statut juridique adapté à votre projet si vous êtes seul Choisir le statut juridique adapté à votre projet si vous êtes à plusieurs Les différents apports dans le capital d'une entreprise apport en numéraire Les différents apports dans le capital d'une entreprise apport en nature Les différents apports dans le capital d'une entreprise apport en industrie Société en formation, que peut on faire et ne pas faire

LE MOUDLE FINANCIER:

Trouver des financements

Comment calculer son seuil de rentabilité et son point mort Comment trouver des investisseurs pour financer sa création d'entreprise Le crowdfunding

Pourquoi et comment faire une levée de fonds pour votre startup Les principales erreurs à éviter lors d'une levée de fonds

QUIZ FINAL:

Quizz - Création d'entreprise

MÉTHODES & MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Formation à distance
- Apports théoriques support de formation
- Étude de cas
- Évaluation finale pour valider les acquis
- Ajoute un accompagenemnt?

MOYENS TECHNIQUES

- Pré requis technique : Navigateur web : Edge, Chrome, Firefox, Safari
- Système d'exploitation : Mac ou PC, smartphone
- 17 modules comprenant des ressources de formation vidéo, resources téléchargeables et qui formatifs

MODALITÉS DE SUIVI & D'ÉVALUATION

- Émargement
- Quizz final

MOYENS D'ENCADREMENT/FORMATEUR

contact@oformationesthetique.com

CONDITIONS GENERALES DE VENTE

Pour une formation professionnelle

Désignation

Ô Boudoir de Chloé représentée par CHLOE RICQUIER, formatrice indépendante, est un organisme de formation professionnelle, dont le siège social est SARL Chloé RICQUIER.

Objet et champ d'application

lditipréséétés flos de Vente déterminent les conditions applicables aux prestations de formation effectuées par RICQUIER CHLOE pour le compte d'un client. Toute commande de formation implique l'acception sans réserve du client des présentes Conditions Générales de Vente. Ces conditions prévalent sur tout autre document du client, en particulier sur toutes conditions générales d'achat.

Devis et justificatifs de formation

Pour chaque formation, RICQUIER CHLOE s'engage à fournir un devis au client. Ce dernier est tenu de retourner à l'organisme un exemplaire renseigné, daté, signé et tamponné, avec la mention « Bon pour accord ». L'acceptation du devis donne lieu à l'édition d'une convention ou d'un contrat de formation professionnelle en fonction des cas. Une feuille d'émargement, une attestation de fin de formation et un certificat de réalisation sont systématiquement édités et fournis au client en fin de formation.

Prix et modalités de paiement

Les prix des formations sont indiqués en euros hors taxes. L'organisme de formation est exonéré de TVA selon article 293-B du Code Général des Impôts. Un acompte est demandé à l'inscription. Le paiement du solde est à effectuer au plus tard le 1er jour de la formation.

Financement des formations par un organisme

Dans le cadre d'un financement par un OPCO ou un FAF, il appartient au client de faire une demande de prise en charge auprès de l'organisme dont il dépend avant le début de la formation et de s'assurer du bon traitement de cette demande. Le client reste redevable de l'intégralité des frais de formation à SARL CHLOE RICQUIER, y compris lorsque l'organisme ne prend en charge que partiellement le coût de la formation. Par ailleurs, l'absence de réponse ou le refus de prise en charge, ne constitue en aucun cas un motif valable d'annulation au-delà du délai légal de rétractation. Dans le cadre d'un financement Pôle emploi, toute inscription fait l'objet d'une dématérialisation des informations de formation via la plateforme KAIROS. Dans ce cadre la demande de financement et l'inscription du bénéficiaire sont initiés par l'organisme de formation.

Conditions de report et d'annulation d'une formation

Faute de réalisation totale ou en cas de cessation anticipée de la formation du fait de l'organisme de formation, les heures non effectuées pourront être reportées sur des dates de formations ultérieures. A défaut d'accord sur ces dates, un remboursement sera effectué au prorata temporis. L'organisme de formation se réserve le droit d'interrompre la ation en cas de non-respect des regles de securité et d'hygiène, en cas de non-respect des noraires, de non-respect des regles de savoir-être ou de toutes autres règles définies dans le règlement intérieur. Dans cette hypothèse la formation former pas remboursée.

En cas de désistement ou d'abandon de la part du stagiaire après le délai de rétractation écoulé, avant ou au cours de la formation, aucune somme ne pourra être restituée et le prix total ne sera pas diminué. En cas désistement ou d'abandon par le stagiaire pour un autre motif que la force majeure dûment reconnue et telle que définie par le code civil, le présent contrat est résilié et le stagiaire reste redevable de la totalité des frais de formation.

En cas d'absence ou d'imprévu signalé dans les 15 jours précédant le début de la formation ou absence pour cas de force majeure dûment reconnu et tel que définie par le code civil, le stagiaire et l'organisme pourront convenir d'un report de la formation sur des dates ultérieures dans un délai maximum de 24 mois. Cet accord sera précisé par écrit. L'absence de réponse ou le refus d'organisme de financement n'est pas un motif valable justifiant le remboursement de l'acompte. En fonction du motif d'absence, un report peut être envisagé au cas par cas. Si le stagiaire est empêché de suivre la formation par suite de force majeure dûment reconnue et telle que définie par le code civil, le contrat de formation professionnelle est résilié. Dans ce cas, seules les prestations effectivement dispensées sont dues au prorata temporis de leur valeur prévue au présent contrat.

Programme des formations

S'il elle le juge nécessaire et en accord avec le bénéficiaire de la formation, la formatrice pourra ajuster les contenus des formations suivant le niveau des participant(e)s. Le contenu des programmes figurant sur les fiches de présentation ne sont ainsi fournis qu'à titre indicatif.

Propriété intellectuelle et droit d'auteur

Les supports de formation, quelle qu'en soit la forme (papier, numérique), sont protégés par la propriété intellectuelle et le droit d'auteur. Leur reproduction, partielle ou totale, ne peut être effectuée sans l'accord exprès de la société. Le client s'engage à ne pas utiliser, transmettre ou reproduire tout ou partie de ces documents en vue de l'organisation ou de l'animation de formations.

Informatique et libertés

Les informations à caractère personnel communiquées par le client à SARL CHLOE RICQUIER sont utiles pour le traitement de l'inscription ainsi que pour la constitution d'un fichier clientèle. Aucune information personnelle n'est publiée à l'insu de l'utilisateur, échangée, transférée, cédée ou vendue sur un support quelconque à des tiers. Suivant la loi « informatique et libertés » du 6 janvier 1978, le client dispose d'un droit d'accès, de rectification et d'opposition des données personnelles le concernant. Ce droit peut être exercé à tout moment par demande écrite à contact@o- formation-esthétique.com

Loi applicable et attribution de compétence

Les présentes Conditions Générales de Vente sont encadrées par la loi française. En cas de litige survenant entre SARL CHLOE RICQUIER et le client, la recherche d'une solution à l'amiable sera privilégiée. À défaut, l'affaire sera portée devant le tribunal Compétent.

EN CAS DE FORMATION AU CENTRE Ô BOUDOIR DE CHLOÉ

Parkings:

- Places de parking gratuites face au centre
- Parking gratuit du Leclerc à 2 minutes

Restauration:

- Boulangeries, Leclercq, Auchan, Intermarché, Restaurants en centre-ville et dans la zone

Plan d'accès

Notre institut et centre de formation se situe derrière le Leclerc d'Orchies, au 3 rue de la Résistance

