



Conseils en création et transmission d'entreprise
Conseils en stratégie commerciale
Organisme de formation indépendant



CréActio

Le Mas Vergnez – 87620 Séreilhac

06 84 43 08 41

fabienne.deromme@creactio.fr

www.creactio.fr

SARL au capital de 3.000 euros

RCS 493 104 707

Membre de **SCORE**, syndicat des conseils en
création, organisation et reprise d'entreprise

www.sscore.fr

et de **Proformance**, réseau limousin de
conseillers-formateurs

www.proformance.fr



Prestations assurées dans le respect de l'accord **Afnor AC X50-882** de février 2005 sur
l'accompagnement de l'entreprise et
l'évaluation de la prestation de conseil auprès des petites entreprises.

Conseil :

- ⇒ accompagnement, à la carte, des porteurs de projet de création ou de reprise d'entreprise, au fil de leur parcours, depuis l'idée jusqu'à l'immatriculation :
 - étude critique du projet, feuille de route pour le porteur de projet
 - réalisation étude de marché, dossier d'affaires, dossiers d'aides et de subventions (Conseil Régional, D.C.T....)
 - préparation à l'entretien avec le banquier...
- ⇒ auprès des dirigeants de TPE (- 20 salariés) de l'artisanat et du commerce, stratégie commerciale compte tenu des motivations du dirigeant, du potentiel de son organisation, de l'environnement de l'entreprise :
Objectif : accroître son chiffre d'affaires. Que vendre, à qui, combien, pourquoi, comment et où ? Comment communiquer auprès de ses cibles de clientèle, comment les prospector, négocier et les fidéliser ?
 - diagnostic de l'organisation commerciale
 - analyse des forces et faiblesses de l'entreprise, des opportunités et menaces de son environnement et préconisations
 - rédaction argumentaires commerciaux
 - tableau de bord avec des indicateurs personnalisés

Formation : création de tout module de nature à favoriser le mûrissement d'un projet de création ou de transmission d'entreprise et à développer la qualité de la « relation-client ».

Avant la création de l'entreprise :

- étude de marché
- réalisation business-plan
- négociation avec les banques...
- techniques de créativité pour définir un projet d'entreprise

Après la création :

- techniques de prospection, de vente, de fidélisation de la clientèle
- conception et présentation du devis
- développez votre chiffre d'affaires
- élaborer un tableau de bord pour gérer efficacement votre entreprise ...

Suivi individualisé de la jeune entreprise : pour un démarrage optimal

- aide à la commercialisation (communication, relation-clients)
- gestion (tableaux de bord)
- dossiers de subvention, de financement d'investissements ...

Diagnostic de la TPE (- 20 salariés) : aux moments-clés de la vie de l'entreprise

- **stratégie de développement**
 - **transmission**
- pour :
- faire un audit des forces et faiblesses de l'entreprise (équipe, adéquation de l'offre au marché, stratégie commerciale, analyse financière,...)
 - évaluation de l'entreprise
 - optimisation de la sortie fiscale du cédant
 - élaborer un plan de préconisations