

Certificat d'Entrepreneur du PCEE

RS1583 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	310, 415, 312
Formacode(s)	32054
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	05/02/2017

Certificateur(s)

INST EUR DE L ENTRENEURIAT IEE · SIRET : 75380185100019

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Cette certification e-learning permet de valider les acquis des compétences de base permettant d'éveiller, structurer et développer un esprit entrepreneur.

Vérification et validation des principales connaissances économiques, sociales et environnementales des apprenants, des salariés des entreprises, utiles au pilotage de projet et à la gestion d'entreprise.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

1. La conduite d'un projet de création d'entreprise

- Connaître les différentes étapes de la création d'entreprise et savoir les organiser de manière chronologique,
- Savoir identifier les principales étapes d'une étude de marché,
- Savoir se poser les bonnes questions pour réaliser un plan d'affaires et distinguer les 5 domaines principaux du plan d'affaires,

2. La stratégie opérationnelle de l'entreprise

- Savoir réaliser une analyse du marché et s'informer sur les concurrents,
- Connaître la place de son entreprise dans l'économie actuelle et la stratégie à mettre en place,
- Connaître les différentes formes juridiques des entreprises et leurs particularités,

3. La maîtrise économique et financière de l'entreprise

- Connaître les acteurs intervenant dans le financement de projets et leurs particularités,
- Connaître le fonctionnement d'un plan d'affaires afin de comprendre les informations financières les plus pertinentes,
- Savoir utiliser les documents comptables d'une entreprise pour réaliser une analyse de la comptabilité,

4. L'action commerciale

- Savoir utiliser les médias sociaux pour faire connaître son entreprise, son produit ou son service auprès du public,
- Connaître les principaux outils pour monter un plan de communication,
- Connaître les bases de la démarche commerciale, au travers des méthodes de prospection et des outils de planification
- Savoir adapter son discours en fonction du comportement du client

5. Le pilotage de l'entreprise

- Connaître les bases de l'organisation structurelle et fonctionnelle d'une entreprise,
- Savoir repérer le type de direction utilisée dans une entreprise,
- Connaître les principales techniques de management,
- Connaître les bases de la gestion des ressources humaines (contrats, congés, droit de formation).

Compétences managériales :

- Savoir définir les différentes étapes dans une démarche de création d'entreprise,

- Etre capable de prendre des responsabilités dans le cadre d'une entreprise, avec des jeux de rôle
- Etre capable de distinguer les différents éléments d'un plan d'affaires et les questions auxquelles il répond,
- Savoir organiser une entreprise du point de vue structurel et fonctionnel,
- Savoir distinguer les différents types de management possibles.

Compétences stratégiques :

- Etre capable de maîtriser la vision globale de l'entreprise sur le plan économique et stratégique,
- Savoir analyser un marché et les concurrents possibles pour l'entreprise,
- Etre capable de définir un plan de communication en utilisant différents outils,
- Savoir utiliser les médias sociaux dans une campagne de marketing digital.
- Savoir mettre en place les principaux outils d'un plan de communication.

Compétences financières :

- Etre capable de définir les étapes d'une étude de marché et les mécanismes financiers de base,
- Etre capable de définir les points clefs d'un plan d'affaires avec un aspect financier,
- Savoir financer un projet en utilisant les différentes sources de financement possibles,
- Etre capable de gérer les éléments comptables d'une entreprise en utilisant les outils de la comptabilité analytique,
- Savoir distinguer les différents types d'entreprises en fonction de leur forme juridique,
- Etre capable d'établir une facture avec la TVA et de distinguer la TVA déductible et collectée.

Compétences commerciales :

- Reconnaître les différentes étapes d'une démarche commerciale,
- Définir les différentes méthodes de prospection commerciale,
- Utiliser des outils de planification au quotidien,
- Adapter son argumentation en fonction du client.

Compétences humaines :

- Etre capable de suivre la gestion des ressources humaines.

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Savoir lire, écrire, compter et connaître les calculs de base (multiplication, pourcentage...)

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 05/02/2017

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/1583/>

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	9
Montant total engagé	1 872 €
Coût moyen par dossier	208 €
Période	06/2020 – 11/2020
France compétences	100 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.