



CATALOGUE FORMATIONS

Qualiopi
processus certifié



 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée au
titre de la catégorie d'action suivante :
Action de formation



SOMMAIRE

IOBSP Niveau 1 (150 heures).....	6
IAS Niveau 1 (150 heures).....	8
L'accueil et la vente additionnelle.....	11
Niveau I (14h - 2j).....	11
L'accueil et la vente additionnelle.....	13
Niveau II (14h - 2j).....	13
Merchandising et Vente.....	15
Niveau I (20h - 3j).....	15
Merchandising et Vente.....	17
Niveau I (15h - 2j).....	17
Le Management des équipes Initiation (4h - 0,5j).....	19
Le Management des équipes Niveau I (21h - 3j).....	21
Le Management des équipes.....	23
Niveau II (14h - 2j).....	23
Augmenter son chiffre d'affaires par le marketing (21h - 3j).....	25
Réussir le lancement d'un nouveau produit ou service (14h - 2j).....	27
Créer, promouvoir et valoriser un événement (14h - 2j).....	29
La communication sur Facebook et Instagram (21h - 3j).....	31
La E-Réputation (14h - 2j).....	33
Analyser la performance de ses réseaux sociaux (14h - 2j).....	35
Comment créer son entreprise (7h-1j).....	39
Se lancer dans l'entrepreneuriat et y maîtriser tous les rouages (7h - 1j).....	41
Comment créer son entreprise, l'organiser, gérer ses stocks et ses marges (14h-2j).....	43
Créer, développer et pérenniser une entreprise. (14h - 2j).....	45
Se lancer dans l'entrepreneuriat en vendant du haut de gamme (14h - 2j).....	47
Créer et Développer Votre Entreprise : Techniques Avancées et Stratégies de Réussite (14h - 2j).....	49
Comment créer son entreprise, fixer son prix, assurer la communication (17h - 2,5j).....	52
Conduire un projet de création de micro-entreprise. (21h - 3j).....	54
Créer et Gérer son Entreprise: De l'Idée à la Réussite (21h - 3j).....	61
Entrepreneuriat : Fondamentaux pour Réussir (21h - 3j).....	64
Comment créer son entreprise, l'organiser, gérer ses stocks et ses marges, manager ses équipes, maîtriser la vente additionnelle, et la communication (21h-3j).....	67
Se lancer dans l'entrepreneuriat et y maîtriser tous les rouages (21h - 3j).....	70
Comment créer son entreprise, l'organiser, gérer ses stocks et ses marges, manager ses équipes, maîtriser la vente additionnelle, et la communication (21h - 3j).....	72
Entrepreneuriat : Fondamentaux et Développement pour Générer des Revenus (24,5h - 3,5j).....	77
Conduire un projet de création d'entreprise (28h - 4j).....	80
Conduire un projet de création de micro-entreprise.....	83
(21h - 3j).....	83
Conduire un projet de création de micro-entreprise - Version Avancée. (31h - 4,5j).....	87
Se lancer dans l'entrepreneuriat et piloter son entreprise sans être débordé Efficience et productivité (35h - 5j).....	91
Utiliser l'intelligence artificielle pour optimiser la gestion et le développement de son activité. (14h - 2j).....	94

SAS LBFC

28 rue cam d'andré - 64200 Biarritz | contact@lbfc.fr | lbfc.fr | SIRET 908 757 313 00022 | APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75640519664 auprès de la préfète de région Nouvelle-Aquitaine. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Organiser son entreprise (14h - 2j).....	96
Découverte de la bureautique (21h - 3j).....	98
Utiliser le Pack Office Word - Excel - PowerPoint (21h - 3j).....	100
Gestion et calcul de la rentabilité (21h - 3j).....	102
Optimiser les marges d'un commerce de bouche (21h - 3j).....	104
Permis de former (14h - 2j).....	106
HACCP (14h - 2j).....	109
Snacking en Boulangerie – Techniques et Rentabilité (14h - 2j).....	113
Fabrication et Innovation de Sandwichs : Techniques, Efficacité et Créativité (20h - 3j).....	115
Le Snacking (21h - 3j).....	117
Les biscuits (7h - 1j).....	119
Fabrications des crèmes et des mousses (14h - 2j).....	121
Fabrications des pâtes et pâtisseries traditionnelles (14h - 2j).....	123
Les gâteaux secs (14h - 2j).....	125
Les gâteaux de voyage (14h - 2j).....	2

IOBSP Niveau 1 (150 heures)

Domaine : FINANCEMENT

Durée en heure et en jours : 150 HEURES

Modalité de la formation : E-learning

Horaires : NC - E-learning

Lieu de formation : NC - E-learning

Public cible : TOUT PUBLIC

Prérequis : AUCUN

Effectif & Tarif :

Pas d'effectif minimum

1.000€/personne*

* Exonération de la TVA art 293B du CGI

Objectif de la formation :

Être capable de maîtriser les connaissances professionnelles en matière de distribution de crédits aux particuliers, notamment en appliquer les principes du droit des contrats, en garantissant la protection du consommateur, en calculant la solvabilité d'un client, en prodiguant des conseils adaptés à la clientèle, et en respectant les bonnes pratiques commerciales.



Objectifs Pédagogiques :

Comprendre les fondamentaux du crédit.

Maîtriser les spécificités du crédit à la consommation et du crédit de trésorerie.

Analyser et regrouper des crédits.

Gérer les services de paiement.

Conseiller et accompagner les clients dans un projet immobilier.

SAS LBFC

28 rue cam d'andré - 64200 Biarritz | contact@lbfc.fr | lbfc.fr | SIRET 908 757 313 00022 | APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75640519664 auprès de la préfète de région Nouvelle-Aquitaine. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Contenu de la formation :

BLOC DE COMPÉTENCE 1 : TRONC COMMUN (60 heures)

MODULE 1 : Savoirs généraux (20 heures)

MODULE 2 : CONNAISSANCES GÉNÉRALES SUR LE CRÉDIT (5 HEURES)

MODULE 3 : NOTIONS GÉNÉRALES SUR LES GARANTIES (5 HEURES)

MODULE 4 : NOTIONS GÉNÉRALES SUR LES ASSURANCES EMPRUNTEURS (15 HEURES)

MODULE 5 : LES RÈGLES DE BONNE CONDUITE (7 HEURES)

MODULE 6 : CONTRÔLE ET SANCTIONS (8 HEURES)

BLOC DE COMPÉTENCE 2 : CRÉDIT À LA CONSOMMATION ET CRÉDIT DE TRÉSORERIE (20 HEURES)

MODULE 1 : L'Environnement du Crédit de Trésorerie et à la Consommation (5 heures)

MODULE 2 : Le Crédit à la Consommation (6 heures)

MODULE 3 : Connaissances et Diligences pour Assurer une Bonne Information de l'Emprunteur (5 heures)

MODULE 4 : La Préparation d'un Dossier de Crédit (4 heures)

BLOC DE COMPÉTENCE 3 : LE REGROUPEMENT DE CRÉDITS (20 HEURES)

MODULE 1 : L'Environnement du Regroupement de Crédits (4 heures)

MODULE 2 : Le Regroupement de Crédits (5 heures)

MODULE 3 : Connaissances et Diligences pour Assurer une Bonne Information du Candidat au Regroupement (4 heures)

MODULE 4 : Le Dossier de Regroupement (4 heures)

MODULE 5 : Étude Détaillée de Plusieurs Dossiers (3 heures)

BLOC DE COMPÉTENCE 4 : LES SERVICES DE PAIEMENT (10 HEURES)

MODULE 1 : L'Environnement des Services de Paiement (2 heures)

MODULE 2 : Les Différents Services de Paiement (3 heures)

MODULE 3 : Les Droits de la Clientèle en Matière de Services de Paiement (2 heures)

MODULE 4 : La Préparation d'un Dossier de Services de Paiement (2 heures)

MODULE 5 : Étude Détaillée de Plusieurs Dossiers (1 heure)

BLOC DE COMPÉTENCE 5 : LE CRÉDIT IMMOBILIER (40 HEURES)

MODULE 1 : L'Environnement du Crédit Immobilier (6 heures)

MODULE 2 : Les Intervenants et le Marché (5 heures)

MODULE 3 : Le Crédit Immobilier (12 heures)

MODULE 4 : Connaissances et Diligences pour Assurer une Bonne Information de l'Emprunteur (8 heures)

MODULE 5 : Constitution du Dossier de Crédit Immobilier (6 heures)

MODULE 6 : Étude de Cas (3 heures)

IAS Niveau 1 (150 heures)

Domaine : FINANCEMENT & ASSURANCE

Durée en heure et en jours : 150 HEURES

Modalité de la formation : E-learning

Horaires : NC - E-learning

Lieu de formation : NC - E-learning

Public cible : TOUT PUBLIC

Prérequis : AUCUN

Effectif & Tarif :

Pas d'effectif minimum

1.800€/personne*

* Exonération de la TVA art 293B du CGI

Objectif de la formation :

Être capable de maîtriser les connaissances professionnelles en matière de distribution de crédits aux particuliers, notamment en appliquer les principes du droit des contrats, en garantissant la protection du consommateur, en calculant la solvabilité d'un client, en prodiguant des conseils adaptés à la clientèle, et en respectant les bonnes pratiques commerciales. Maîtriser la réglementation spécifique au marché de l'assurance, d'analyser les risques inhérents à ce secteur, et de développer des connaissances générales essentielles à l'exercice de la profession.



Objectifs Pédagogiques :

Comprendre les fondamentaux du crédit.

Maîtriser les spécificités du crédit à la consommation et du crédit de trésorerie.

Analyser et regrouper des crédits.

Gérer les services de paiement.

Conseiller et accompagner les clients dans un projet immobilier.

Acquérir les connaissances fondamentales au regard du Maîtriser la réglementation propre au marché de l'assurance

Analyser les « risques » du marché,

Développer les savoirs généraux liés à l'exercice de la profession.

SAS LBFC

28 rue cam d'andré - 64200 Biarritz | contact@lbfc.fr | lbfc.fr | SIRET 908 757 313 00022 | APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75640519664 auprès de la préfète de région Nouvelle-Aquitaine. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Contenu de la formation :

IOBSP

BLOC DE COMPÉTENCE 1 : TRONC COMMUN (60 heures)

MODULE 1 : Savoirs généraux (20 heures)

MODULE 2 : CONNAISSANCES GÉNÉRALES SUR LE CRÉDIT (5 HEURES)

MODULE 3 : NOTIONS GÉNÉRALES SUR LES GARANTIES (5 HEURES)

MODULE 4 : NOTIONS GÉNÉRALES SUR LES ASSURANCES EMPRUNTEURS (15 HEURES)

MODULE 5 : LES RÈGLES DE BONNE CONDUITE (7 HEURES)

MODULE 6 : CONTRÔLE ET SANCTIONS (8 HEURES)

BLOC DE COMPÉTENCE 2 : CRÉDIT À LA CONSOMMATION ET CRÉDIT DE TRÉSORERIE (20 HEURES)

MODULE 1 : L'Environnement du Crédit de Trésorerie et à la Consommation (5 heures)

MODULE 2 : Le Crédit à la Consommation (6 heures)

MODULE 3 : Connaissances et Diligences pour Assurer une Bonne Information de l'Emprunteur (5 heures)

MODULE 4 : La Préparation d'un Dossier de Crédit (4 heures)

BLOC DE COMPÉTENCE 3 : LE REGROUPEMENT DE CRÉDITS (20 HEURES)

MODULE 1 : L'Environnement du Regroupement de Crédits (4 heures)

MODULE 2 : Le Regroupement de Crédits (5 heures)

MODULE 3 : Connaissances et Diligences pour Assurer une Bonne Information du Candidat au Regroupement (4 heures)

MODULE 4 : Le Dossier de Regroupement (4 heures)

MODULE 5 : Étude Détaillée de Plusieurs Dossiers (3 heures) BLOC DE COMPÉTENCE 4 : LES SERVICES DE PAIEMENT (10 HEURES)

BLOC DE COMPÉTENCE 4 : LES SERVICES DE PAIEMENT (10 HEURES)

MODULE 1 : L'Environnement des Services de Paiement (2 heures)

MODULE 2 : Les Différents Services de Paiement (3 heures)

MODULE 3 : Les Droits de la Clientèle en Matière de Services de Paiement (2 heures)

MODULE 4 : La Préparation d'un Dossier de Services de Paiement (2 heures)

MODULE 5 : Étude Détaillée de Plusieurs Dossiers (1 heure)

BLOC DE COMPÉTENCE 5 : LE CRÉDIT IMMOBILIER (40 HEURES)

MODULE 1 : L'Environnement du Crédit Immobilier (6 heures)

MODULE 2 : Les Intervenants et le Marché (5 heures)

MODULE 3 : Le Crédit Immobilier (12 heures)

MODULE 4 : Connaissances et Diligences pour Assurer une Bonne Information de l'Emprunteur (8 heures)

MODULE 5 : Constitution du Dossier de Crédit Immobilier (6 heures)

MODULE 6 : Étude de Cas (3 heures)

IAS

BLOC DE COMPÉTENCE 1 : LES SAVOIRS GÉNÉRAUX (50 HEURES)

MODULE 1 : Présentation du Secteur de l'Assurance (6 heures)

MODULE 2 : Les Entreprises d'Assurance (5 heures)

MODULE 3 : L'Opération d'Assurance (10 heures)

MODULE 4 : Les Différentes Catégories d'Assurance (8 heures)

MODULE 5 : L'Intermédiation en Assurance

MODULE 6 : La Relation avec le Client (6 heures)

MODULE 7 : La Lutte contre le Blanchiment (3 heures)

SAS LBFC

28 rue cam d'andré - 64200 Biarritz | contact@lbfc.fr | lbfc.fr | SIRET 908 757 313 00022 | APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75640519664 auprès de la préfète de région Nouvelle-Aquitaine. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

MODULE COMPLÉMENTAIRE : Le RGPD (2 heures)

BLOC DE COMPÉTENCE 2 : LES ASSURANCES DE PERSONNES (20 HEURES)

MODULE 1 : L'Assurance contre les Risques Corporels (6 heures)

MODULE 2 : La Dépendance (7 heures)

MODULE 3 : L'Assurance Complémentaire Santé (7 heures)

BLOC DE COMPÉTENCE 3 : ASSURANCE VIE ET CAPITALISATION (30 HEURES)

MODULE 1 : La Prise en Compte des Besoins (10 heures)

MODULE 2 : Les Principales Catégories de Contrats (10 heures)

MODULE 3 : Les Spécificités (10 heures)

BLOC DE COMPÉTENCE 4 : LES CONTRATS COLLECTIFS (20 HEURES)

MODULE 1 : L'Assurance de Groupe (10 heures)

MODULE 2 : Contrats Collectifs au Profit des Salariés (10 heures)

BLOC DE COMPÉTENCE 5 : LES ASSURANCES DE BIENS ET RESPONSABILITÉS (30 HEURES)

MODULE 1 : L'Appréciation et la Sélection du Risque (8 heures)

MODULE 2 : Les Différents Types de Contrats (8 heures)

MODULE 3 : Les Assurances des Risques d'Entreprise (8 heures)

MODULE 4 : La Vie du Contrat (6 heures)

L'accueil et la vente additionnelle

Niveau I (14h - 2j)

Domaine : RELATION CLIENTS

Durée en heure et en jour : 14 HEURES - 2 JOURS

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL

Horaires : A DÉFINIR

Lieu de formation : A DÉFINIR

Public cible : TOUT PUBLIC

Prérequis : AUCUN

Effectif & Tarif :

En intra-entreprise (2 participants minimum - 8 participants maximum) : 3.000€ TTC* Pour le groupe
En inter-entreprises (6 participants minimum - 8 participants maximum) : 500€ TTC*Par personne

* Exonération de la TVA art 293B du CGI

Objectif de la formation :

Permettre aux apprenants d'accueillir un client et d'augmenter ses ventes.



Objectifs Pédagogiques :

Maitriser les techniques de l'accueil

Comprendre puis maitriser les fondamentaux des techniques de ventes

Effectuer des ventes additionnelles simples

SAS LBFC

28 rue cam d'andré - 64200 Biarritz | contact@lbfc.fr | lbfc.fr | SIRET 908 757 313 00022 | APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75640519664 auprès de la préfète de région Nouvelle-Aquitaine. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Contenu de la formation :

Présentation et quiz de début de formation

- o Échange et retour d'expériences des apprenants
- o QCM afin d'établir le niveau de chacun des participants

Introduction au commerce

- o Les principes d'une relation commerciale
- o Définir la notion de facteur clés de succès

Les techniques d'accueil

- o Les enjeux d'un bon accueil
- o *Les étapes de l'accueil*

Les techniques de vente

- o *Les étapes d'une vente*
- o *Les méthodes d'aide à la vente*

Identifier sa clientèle

- o *Établir une découverte performante*
- o *Principes de reformulations et synthèse*

Présenter et maîtriser son offre

- o *L'intérêt de maîtriser son produit et/ou service*
- o *Utiliser la méthode SWOT*

Traiter les objections

- o *Déterminer ce qu'est une objection*
- o *Méthodes de traitement d'une objection*

Conclusion de la vente

- o *Les attitudes à avoir et à ne pas avoir*
- o *Les indicateurs que le client va signer*

Fidéliser son client

- o *L'intérêt de la fidélisation*
- o *Les techniques de fidélisation*

Quiz de fin de formation

- o *QCM afin d'établir le niveau des acquis des participants*
- o *Échange et retour d'expérience*

L'accueil et la vente additionnelle

Niveau II (14h - 2j)

Domaine : RELATION CLIENTS

Durée en heure et en jour : 14 HEURES - 2 JOURS

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL

Horaires : A DÉFINIR

Lieu de formation : A DÉFINIR

Public cible : TOUT PUBLIC

Prérequis : AVOIR SUIVI LE NIVEAU I

Effectif & Tarif :

En intra-entreprise (2 participants minimum - 8 participants maximum) : 3.000€ TTC* Pour le groupe
En inter-entreprises (6 participants minimum - 8 participants maximum) : 500€ TTC*/Pers

* Exonération de la TVA art 293B du CGI

Objectif de la formation :

Permettre aux apprenants de qualifier, proposer et adapter son discours commercial en vue d'augmenter son panier moyen.



Objectifs Pédagogiques :

Perfectionner les techniques de l'accueil

Perfectionner l'approche commerciale

Augmenter son panier moyen

Fidéliser le client

SAS LBFC

28 rue cam d'andré - 64200 Biarritz | contact@lbfc.fr | lbfc.fr | SIRET 908 757 313 00022 | APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75640519664 auprès de la préfète de région Nouvelle-Aquitaine. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Contenu de la formation :

Présentation et quiz de début de formation

Échange et retour d'expériences des apprenants

QCM afin d'établir le niveau de chacun des participants

Introduction

Retour sur les fondamentaux de l'accueil

Retour sur les fondamentaux des méthodes de vente

Perfectionner les techniques d'accueil

Identifier rapidement son client

Le mettre dans une situation de confort et de confiance dès son arrivée

Les techniques de vente

Identifier le besoin du client en quelques questions

Mettre en valeur son produit et/ou service en quelques mots

Mise en scène de la zone commerciale

Identifier les zones stratégiques du point de vente

Rendre des points attractifs

Type de clients et discours à adopter

Les différentes personnalités des clients

Le poids des mots et de la voix

La communication verbale et non verbale

Définir et comprendre la communication verbale

Définir et comprendre la communication non verbale

Traiter les situations délicates

Identifier l'élément déclencheur de la tension

Méthodes pour apaiser une tension

Fidéliser son client

Faire revenir un client

Évaluer le niveau de satisfaction

Quiz de fin de formation

QCM afin d'établir le niveau des acquis des participants

Échange et retour d'expérience

Merchandising et Vente

Niveau I (20h - 3j)

Domaine : Magasinage

Durée en heure et en jour : 20 HEURES - 3 JOURS

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL

Horaires : A DÉFINIR

Lieu de formation : A DÉFINIR

Public cible : TOUT PUBLIC

Prérequis : AUCUN

Effectif & Tarif :

En intra-entreprise (2 participants minimum - 8 participants maximum) : 30€/heure et /participant

En inter-entreprises (5 participants minimum - 8 participants maximum) : 30€/heure et /participant

* Exonération de la TVA art 293B du CGI

Objectif de la formation :

Améliorer la présentation des produits, augmenter les ventes et fidéliser la clientèle grâce à des techniques de merchandising et de vente efficaces.



Objectifs Pédagogiques :

*Comprendre les principes fondamentaux du merchandising en boulangerie.
Appliquer des techniques de présentation visuelle pour valoriser les produits.
Maîtriser les compétences de communication et de vente adaptées à la clientèle en boulangerie.*

SAS LBFC

28 rue cam d'andré - 64200 Biarritz | contact@lbfc.fr | lbfc.fr | SIRET 908 757 313 00022 | APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75640519664 auprès de la préfète de région Nouvelle-Aquitaine. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Contenu de la formation :

Introduction au Merchandising et à la Vente en Boulangerie

- Présentation des objectifs de la formation
- Importance du merchandising et de la vente dans une boulangerie
- Vue d'ensemble des principes fondamentaux du merchandising et de la vente en boulangerie

Compréhension des Produits

- Connaissance approfondie des produits : types de pain, viennoiseries, pâtisseries, etc.
- Analyse des ingrédients, des méthodes de cuisson et de conservation
- Importance de la qualité des produits dans le processus de vente

Création d'une Présentation Visuelle Attrayante

- Mise en place d'une disposition optimale des produits en fonction de l'espace et de la circulation des clients
- Utilisation efficace des couleurs, de l'éclairage et de la signalétique pour attirer l'attention
- Techniques de présentation pour mettre en valeur les produits et inciter à l'achat

Techniques de Vente

- Formation des employés aux techniques de vente persuasives et à la communication client
- Gestion des interactions avec les clients : accueil, écoute active, conseils, réponse aux questions
- Promotion de la fidélisation clientèle : programmes de fidélité, offres spéciales, dégustations, etc.

Gestion des Stocks et des Approvisionnements

- Optimisation des stocks en fonction de la demande et des saisons
- Bonnes pratiques pour la réception, le rangement et la rotation des produits
- Élaboration d'un plan d'approvisionnement efficace pour éviter les ruptures de stock

Utilisation des Supports Marketing

- Utilisation des réseaux sociaux, du marketing digital et des supports imprimés pour promouvoir les produits
- Création de contenus attractifs : photos, vidéos, articles, promotions, etc.
- Analyse des retours et des performances des campagnes marketing

Pratique et Mise en Situation

- Mises en situation pratiques en situation réelle de travail
- Supervision et coaching pour mettre en pratique les connaissances acquises
- Évaluation des progrès et des compétences développées

Conclusion et Évaluation

- Récapitulatif des principaux points abordés
- Évaluation des acquis de la formation
- Recueil des feedbacks et suggestions pour améliorer la stratégie de vente et de merchandising de la boulangerie

Merchandising et Vente

Niveau I (15h - 2j)

Domaine : Technique de vente

Durée en heure et en jour : 15 HEURES - 2 JOURS

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL

Horaires : A DÉFINIR

Lieu de formation : A DÉFINIR

Public cible : TOUT PUBLIC

Prérequis : AUCUN

Effectif & Tarif :

En intra-entreprise (2 participants minimum - 8 participants maximum) : 50€/heure et /participant

En inter-entreprises (5 participants minimum - 8 participants maximum) : 50€/heure et /participant

* Exonération de la TVA art 293B du CGI

Objectif de la formation :

Améliorer la présentation des produits, augmenter les ventes et fidéliser la clientèle grâce à des techniques de merchandising et de vente efficaces.



Objectifs Pédagogiques :

*Comprendre les principes fondamentaux du merchandising en boulangerie.
Appliquer des techniques de présentation visuelle pour valoriser les produits.
Maîtriser les compétences de communication et de vente adaptées à la clientèle en boulangerie.*

SAS LBFC

28 rue cam d'andré - 64200 Biarritz | contact@lbfc.fr | lbfc.fr | SIRET 908 757 313 00022 | APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75640519664 auprès de la préfète de région Nouvelle-Aquitaine. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Contenu de la formation :

Introduction au Merchandising et à la Vente en Boulangerie

- Présentation des objectifs de la formation
- Importance du merchandising et de la vente dans une boulangerie
- Vue d'ensemble des principes fondamentaux du merchandising et de la vente en boulangerie

Compréhension des Produits

- Connaissance approfondie des produits : types de pain, viennoiseries, pâtisseries, etc.
- Analyse des ingrédients, des méthodes de cuisson et de conservation
- Importance de la qualité des produits dans le processus de vente

Création d'une Présentation Visuelle Attrayante

- Mise en place d'une disposition optimale des produits en fonction de l'espace et de la circulation des clients
- Utilisation efficace des couleurs, de l'éclairage et de la signalétique pour attirer l'attention
- Techniques de présentation pour mettre en valeur les produits et inciter à l'achat

Techniques de Vente

- Formation des employés aux techniques de vente persuasives et à la communication client
- Gestion des interactions avec les clients : accueil, écoute active, conseils, réponse aux questions
- Promotion de la fidélisation clientèle : programmes de fidélité, offres spéciales, dégustations, etc.

Gestion des Stocks et des Approvisionnements

- Optimisation des stocks en fonction de la demande et des saisons
- Bonnes pratiques pour la réception, le rangement et la rotation des produits
- Élaboration d'un plan d'approvisionnement efficace pour éviter les ruptures de stock

Utilisation des Supports Marketing

- Utilisation des réseaux sociaux, du marketing digital et des supports imprimés pour promouvoir les produits
- Création de contenus attractifs : photos, vidéos, articles, promotions, etc.
- Analyse des retours et des performances des campagnes marketing

Pratique et Mise en Situation

- Mises en situation pratiques en situation réelle de travail
- Supervision et coaching pour mettre en pratique les connaissances acquises
- Évaluation des progrès et des compétences développées

Conclusion et Évaluation

- Récapitulatif des principaux points abordés
- Évaluation des acquis de la formation
- Recueil des feedbacks et suggestions pour améliorer la stratégie de vente et de merchandising de la boulangerie

Le Management des équipes Initiation (4h - 0,5j)

Domaine : GESTION DU PERSONNEL

Durée en heure et en jour : 4 HEURES - 0,5 JOURS

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL

Horaires : A DÉFINIR

Lieu de formation : A DÉFINIR

Public cible : TOUT PUBLIC

Prérequis : AUCUN

Effectif & Tarif :

En intra-entreprise (2 participants minimum - 8 participants maximum) : 35€/heure et /participant

En inter-entreprises (5 participants minimum - 8 participants maximum) : 35€/heure et /participant

* Exonération de la TVA art 293B du CGI

Objectif de la formation :

Permettre aux apprenants d'acquérir et de développer leurs compétences de manager, pour motiver leurs groupes de travail et atteindre les objectifs fixés.



Objectifs Pédagogiques :

Appréhender les fondamentaux du management positif

SAS LBFC

28 rue cam d'andré - 64200 Biarritz | contact@lbfc.fr | lbfc.fr | SIRET 908 757 313 00022 | APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75640519664 auprès de la préfète de région Nouvelle-Aquitaine. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Contenu de la formation :

- Présentation et quiz de début de formation
 - *Échange et retour d'expériences des apprenants*
 - *QCM afin d'établir le niveau de chacun des participants*
- Introduction
 - *Lien entre management et organisation*
 - *L'esprit collectif*
- Les fondamentaux de la communication
 - *Communication verbale*
 - *Communication non verbale*
- Le rôle d'un manager
 - *Écouter : capter des tensions, d'identifier des améliorations et des besoins*
 - *Animer et accompagner pour performer*

Le Management des équipes Niveau I (21h - 3j)

Domaine : GESTION DU PERSONNEL

Durée en heure et en jour : 21 HEURES - 3 JOURS

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL

Horaires : A DÉFINIR

Lieu de formation : A DÉFINIR

Public cible : TOUT PUBLIC

Prérequis : AUCUN

Effectif & Tarif :

En intra-entreprise (2 participants minimum - 8 participants maximum) : 35€/heure et /participant

En inter-entreprises (5 participants minimum - 8 participants maximum) : 35€/heure et /participant

* Exonération de la TVA art 293B du CGI

Objectif de la formation :

Permettre aux apprenants d'acquérir et de développer leurs compétences de manager, pour motiver leurs groupes de travail et atteindre les objectifs fixés.



Objectifs Pédagogiques :

Appréhender les fondamentaux du management positif

Prendre sa place de manager

Utiliser les principes du management (Briefing/débriefing ;

Déléguer ; Fixer un objectif)

Contenu de la formation :

- Présentation et quiz de début de formation
 - o *Échange et retour d'expériences des apprenants*
 - o *QCM afin d'établir le niveau de chacun des participants*
- Introduction
 - o *Lien entre management et organisation*
 - o *L'esprit collectif*
- Les fondamentaux de la communication
 - o *Communication verbale*
 - o *Communication non verbale*
- Le rôle d'un manager
 - o *Écouter : capter des tensions, d'identifier des améliorations et des besoins*
 - o *Animer et accompagner pour performer*
- Identifier les personnalités dans son équipe
 - o *Comprendre le modèle DISC*
 - o *Identifier les différentes personnalités et leurs fonctionnements*
- Organiser un briefing
 - o *Pourquoi faire un briefing*
 - o *Comment le réaliser pendant et après*
- Fixer des objectifs
 - o *L'intérêt de fixer des objectifs*
 - o *Utiliser la méthode SMART*
- Déléguer des missions
 - o *Comprendre les apports de la délégation et lever ses propres freins*
 - o *Comment déléguer une mission à un collaborateur*
- Utiliser le management positif
 - o *S'appuyer du modèle PERMA pour comprendre le mécanisme de bien-être au travail*
 - o *Valoriser et remercier ses collaborateurs*
- Quiz de fin de formation
 - o *QCM afin d'établir le niveau des acquis des participants*
 - o *Échange et retour d'expérience*

Le Management des équipes

Niveau II (14h - 2j)

Domaine : GESTION DU PERSONNEL

Durée en heure et en jour : 14 HEURES - 2 JOURS

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL

Horaires : A DÉFINIR

Lieu de formation : A DÉFINIR

Public cible : TOUT PUBLIC

Prérequis : AVOIR SUIVI LE NIVEAU I

Effectif & Tarif :

En intra-entreprise (2 participants minimum - 8 participants maximum) : 3.000€ TTC* Pour le groupe En

inter-entreprises (6 participants minimum - 8 participants maximum) : 500€ TTC*/Pers

* Exonération de la TVA art 293B du CGI

Objectif de la formation :

Permettre aux apprenants d'animer leurs équipes, de faire suivre les directives et d'atteindre leurs objectifs.



Objectifs Pédagogiques :

Définir son style de management
re coopérer des équipes de différents services Valoriser ses collaborateurs
Traiter les situations difficiles entre collaborateurs

SAS LBFC

28 rue cam d'andré - 64200 Biarritz | contact@lbfc.fr | lbfc.fr | SIRET 908 757 313 00022 | APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75640519664 auprès de la préfète de région Nouvelle-Aquitaine. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Contenu de la formation :

Présentation, retour sur le niveau 1 et quiz de début de formation

- Échange et retour d'expériences des apprenants
- QCM afin d'établir le niveau de chacun des participants

Introduction

- Différencier un manager d'un bon manager
- Ce que les équipes attendent d'un manager

Les différents styles de management

- Tour d'horizon sur chaque style de management
- Les méthodes de management en fonction du style

Créer un lien entre des équipes de différents services

- Trouver un point commun à chacune des équipes
- Les faire travailler ensemble avec envie

Impliquer son équipe

- Les bienfaits de l'implication de l'équipe dans une mission
- Les méthodes pour impliquer ses collaborateurs dans une mission

Remercier et valoriser ses collaborateurs

La valorisation directe et indirecte

- Les effets de la valorisation sur ses collaborateurs

Gérer les conflits dans une équipe

- Avoir un comportement proactif
- Les étapes de la résolution d'un conflit et son suivi

Recadrer un collaborateur

- Quelle attitude avoir
- Préparer l'entretien et se préparer

Manager des personnalités difficiles

- Tour d'horizon des personnalités difficiles et de leurs caractéristiques
- Comment réagir face à chacune de ces personnalités

Quiz de fin de formation

- QCM afin d'établir le niveau des acquis des participants
- Échange et retour d'expérience

Augmenter son chiffre d'affaires par le marketing (21h - 3j)

Domaine : GESTION D'ENTREPRISE

Durée en heure et en jour : 21 HEURES - 3 JOURS

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL

Horaires : A DÉFINIR

Lieu de formation : A DÉFINIR

Public cible : TOUT PUBLIC

Prérequis : AUCUN

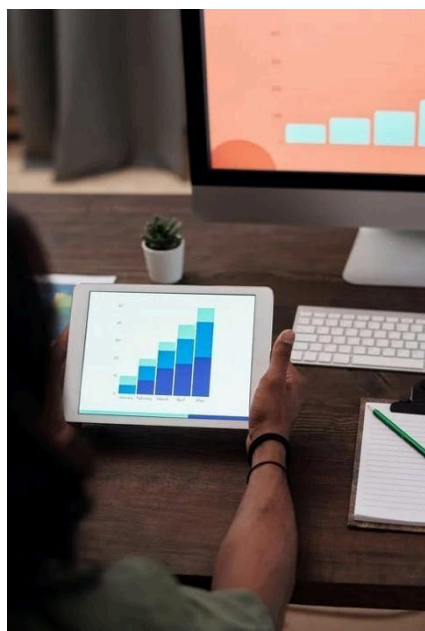
Effectif & Tarif :

En intra-entreprise (2 participants minimum - 8 participants maximum) : 4.500€ TTC* Pour le groupe En inter-entreprises (6 participants minimum - 8 participants maximum) : 750€ TTC*Par personne

* Exonération de la TVA art 293B du CGI

Objectif de la formation

Permettre aux apprenants d'utiliser le marketing pour augmenter son chiffre d'affaires.



Objectifs Pédagogiques :

Assimiler les bases et les notions du marketing
Comprendre l'intérêt du marketing dans vos métiers
Utiliser le marketing pour développer l'activité

SAS LBFC

28 rue cam d'andré - 64200 Biarritz | contact@lbfc.fr | lbfc.fr | SIRET 908 757 313 00022 | APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75640519664 auprès de la préfète de région Nouvelle-Aquitaine. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Contenu de la formation :

Présentation et quiz de début de formation

- Échange et retour d'expériences des apprenants
- QCM afin d'établir le niveau de chacun des participants

Définition du marketing

- Qu'est-ce que c'est ?
- A quoi ça sert ?

Comprendre l'intérêt dans votre métier

- Valeurs ajoutés
- Adaptation au secteur d'activité

Objectifs

- Connaître les objectifs possibles
- Définir ses objectifs

Notions de base

- Marketing stratégique
- Marketing opérationnel

Plan marketing

- Segmentation, ciblage
- Positionnement

Plan d'action

- Prix, produit
- Distribution, communication

Les actions marketing possibles

- Retour sur un marketing national
- Retour sur un marketing à petite échelle

Mise en œuvre

- Définir un budget de plan marketing
- Mesurer les retombées

Quiz de fin de formation

- QCM afin d'établir le niveau des acquis des participants
- Échange et retour d'expérience

Réussir le lancement d'un nouveau produit ou service (14h - 2j)

Domaine : GESTION D'ENTREPRISE

Durée en heure et en jour : 14 HEURES - 2 JOURS

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL

Horaires : A DÉFINIR

Lieu de formation : A DÉFINIR

Public cible : TOUT PUBLIC

Prérequis : AUCUN

Effectif & Tarif :

En intra-entreprise (2 participants minimum - 8 participants maximum) : 3.000€ TTC* Pour le groupe En inter-entreprises (6 participants minimum - 8 participants maximum) : 500€ TTC*/Pers

* Exonération de la TVA art 293B du CGI

Objectif de la formation :

Permettre aux apprenants de lancer un nouveau produit ou service sur le marché choisi et prendre la mesure de chaque élément.



Objectifs Pédagogiques :

Préparer un lancement
Identifier les leviers d'achat
Budgétiser

SAS LBFC

28 rue cam d'andré - 64200 Biarritz | contact@lbfc.fr | lbfc.fr | SIRET 908 757 313 00022 | APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75640519664 auprès de la préfète de région Nouvelle-Aquitaine. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Contenu de la formation :

Présentation et quiz de début de formation

- Échange et retour d'expériences des apprenants
- QCM afin d'établir le niveau de chacun des participants

Présentation des phases

- Idée et conception
- Lancement

Préparation du lancement

- Positionnement et concurrence
- Identification

Identifier les leviers d'achat

- Cerner ses avantages
- Comprendre les besoins clients

Phase de test

- Mise en place
- Analyse des résultats

Budgétisation

- Comprendre ses moyens
- Déterminer un budget

Communication

- Quels sont les différents moyens de communication ?
- Quels moyens de communication choisir

Mise en place du lancement et jour J

- Création d'un rétro planning
- Coordonner le lancement

Suivi et analyse des actions

- Évaluer les retombées
- Mettre en place des actions correctrices

Quiz de fin de formation

- QCM afin d'établir le niveau des acquis des participants
- Échange et retour d'expérience

Créer, promouvoir et valoriser un événement (14h - 2j)

Domaine : DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Durée en heure et en jour : 14 HEURES - 2 JOURS

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL

Horaires : A DÉFINIR

Lieu de formation : A DÉFINIR

Public cible : TOUT PUBLIC

Prérequis : AUCUN

Effectif & Tarif :

En intra-entreprise (2 participants minimum - 8 participants maximum) : 3.000€ TTC* Pour le groupe En

inter-entreprises (6 participants minimum - 8 participants maximum) : 500€ TTC*/Pers

* Exonération de la TVA art 293B du CGI

Objectif de la formation :

Permettre aux apprenants de promouvoir leurs événements, menus et services en utilisant différents supports.



Objectifs Pédagogiques :

Créer et organiser un événement
Choisir des prestataires Communiquer sur son événement
Mettre en place une stratégie marketing

SAS LBFC

28 rue cam d'andré - 64200 Biarritz | contact@lbfc.fr | lbfc.fr | SIRET 908 757 313 00022 | APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75640519664 auprès de la préfète de région Nouvelle-Aquitaine. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Contenu de la formation :

Présentation et quiz de début de formation

- Échange et retour d'expériences des apprenants
- QCM afin d'établir le niveau de chacun des participants

Définir les objectifs de l'événement

- Quels sont les différents objectifs possibles
- Comment déterminer et évaluer des objectifs

Définir la cible

- Qu'est-ce qu'une cible
- Comment déterminer une cible

Définir le bon timing

- Réfléchir au moment opportun pour le lancement
- Établir un rétro planning

Choisir le lieu

- Établir des critères de besoins en fonction de ses besoins déterminant le lieu
- Connaître la réglementation selon les différents établissements recevant du public

Choisir ses prestataires

- Établir et chiffrer ses besoins
- Comment sélectionner un prestataire

Créer et mettre en place sa politique marketing et de communication

- Établir un plan marketing
- Utiliser les différents supports de communication

Coordonner l'événement

- Planifier le déroulement de l'événement
- Se préparer à l'imprévu

- Évaluer les retombées de l'événement
- Les indicateurs post événement
- Communiquer après l'événement

Quiz de fin de formation

- QCM afin d'établir le niveau des acquis des participants
- Échange et retour d'expérience

La communication sur Facebook et Instagram (21h - 3j)

Domaine : DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Durée en heure et en jour : 21 HEURES - 3 JOURS

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL

Horaires : A DÉFINIR

Lieu de formation : A DÉFINIR

Public cible : TOUT PUBLIC

Prérequis : AUCUN

Effectif & Tarif :

En intra-entreprise (2 participants minimum - 8 participants maximum) : 4.500€ TTC* Pour le groupe En inter-entreprises (6 participants minimum - 8 participants maximum) : 750€ TTC*Par personne

* Exonération de la TVA art 293B du CGI

Objectif de la formation :

Permettre aux apprenants d'utiliser de nouveaux canaux de communication pour une communication performante.



Objectifs Pédagogiques :

Se familiariser avec Facebook
Se familiariser avec Instagram
Préparer une stratégie de communication
Planifier sa communication

SAS LBFC

28 rue cam d'andré - 64200 Biarritz | contact@lbfc.fr | lbfc.fr | SIRET 908 757 313 00022 | APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75640519664 auprès de la préfète de région Nouvelle-Aquitaine. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Contenu de la formation :

Présentation et quiz de début de formation

- o Échange et retour d'expériences des apprenants
- o QCM afin d'établir le niveau de chacun des participants

Introduction

- o Définition de la communication

Stratégie de communication

- o Comprendre ce qu'est une stratégie de communication
- o Définir les axes de communication et les cibles

Moyens de communication

- o Quels sont les moyens de communication existants
- o Forces et faiblesses de chacun d'entre eux

Objectifs communication

- o Comprendre la différence entre cognitif, conatif, affectif
- o Savoir définir ses propres objectifs

La planification

- o Connaître les horaires clés des réseaux sociaux
- o Le rythme des publications
- o

Connaître le vocabulaire des réseaux

- o Vocabulaire sur Facebook
- o Vocabulaire sur Instagram

Pratiquer Facebook

- o Réaliser une publication et une story
- o Sponsoriser son contenu

Pratiquer Instagram

- o Réaliser une publication
- o Réaliser une story

Quiz de fin de formation

- o QCM afin d'établir le niveau des acquis des participants
- o Échange et retour d'expérience

La E-Réputation (14h - 2j)

Domaine : DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Durée en heure et en jour : 14 HEURES - 2 JOURS

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL

Horaires : A DÉFINIR

Lieu de formation : A DÉFINIR

Public cible : TOUT PUBLIC

Prérequis : AUCUN

Effectif & Tarif :

En intra-entreprise (2 participants minimum - 8 participants maximum) : 3.000€ TTC* Pour le groupe En inter-entreprises (6 participants minimum - 8 participants maximum) : 500€ TTC*/Pers

* Exonération de la TVA art 293B du CGI

Objectif de la formation :

Permettre aux apprenants d'évaluer et gérer leurs E-réputation.



Objectifs Pédagogiques :

Analyser sa E-réputation

Gérer son image sur le web

Gérer une crise sur les réseaux sociaux

Contenu de la formation :

Présentation et quiz de début de formation

- Échange et retour d'expériences des apprenants
- QCM afin d'établir le niveau de chacun des participants

Introduction

- Qu'est-ce que la E-réputation
- Quels sont ses impacts
- Les espaces de conversations sur internet et leurs fonctionnements
- Les différents lieux d'échanges et fonctionnement de chacun
- Les acteurs

Principaux vecteurs de la E-réputation

- Les scénarios de E-réputation possible
- Les points positifs pour obtenir une bonne E-réputation

Savoir analyser sa E-réputation

- Les supports et sites à repérer
- La méthodologie pour récolter et analyser les données

Mettre en place une veille

- Les éléments à surveiller
- Comment mettre ou instaurer une veille en place rapidement

Gérer son image de marque

- Mise en place d'un Mind map ou d'une carte heuristique
- Production de contenus

Comment gérer une crise sur les réseaux

- Anticiper une crise
- Gérer la crise à l'instant T et une fois qu'elle est traitée

Faire appel à un influenceur

- Comment choisir son influenceur
- Comment le contacter

Quiz de fin de formation

- QCM afin d'établir le niveau des acquis des participants
- Échange et retour d'expérience

Analyser la performance de ses réseaux sociaux (14h - 2j)

Domaine : DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Durée en heure et en jour : 14 HEURES - 2 JOURS

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL

Horaires : A DÉFINIR

Lieu de formation : A DÉFINIR

Public cible : TOUT PUBLIC

Prérequis : AUCUN

Effectif & Tarif :

En intra-entreprise (2 participants minimum - 8 participants maximum) : 3.000€ TTC* Pour le groupe En inter-entreprises (6 participants minimum - 8 participants maximum) : 500€ TTC*/Pers

* Exonération de la TVA art 293B du CGI

Objectif de la formation :

Permettre aux apprenants de comprendre les statistiques des réseaux sociaux.



Objectifs Pédagogiques :

Prendre en main l'application Facebook Business

Connaître les indicateurs et les lire

Planifier sa communication en fonction des données passées

SAS LBFC

28 rue cam d'andré - 64200 Biarritz | contact@lbfc.fr | lbfc.fr | SIRET 908 757 313 00022 | APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75640519664 auprès de la préfète de région Nouvelle-Aquitaine. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Contenu de la formation :

Présentation et quiz de début de formation

- Échange et retour d'expériences des apprenants
- QCM afin d'établir le niveau de chacun des participants

Introduction

- Qu'est-ce que la performance de la domaine des réseaux sociaux
- Où trouver les indicateurs

Les indicateurs sur la publication

- Like, partage, commentaire, enregistrement sur Instagram
- Like, partage, commentaire sur Facebook

Facebook Business

- Comment se rendre sur Facebook Business
- Assurer le paramétrage

Résultat d'une publication

- Sur Facebook
- Sur Instagram

Couverture d'une publication

- Sur Facebook
- Sur Instagram

Audience d'une publication

- Sur Facebook
- Sur Instagram

Story et performances

- Sur Facebook
- Sur Instagram

Planifier sa communication

- Comprendre les éléments qui font fonctionner une publication
- Élaborer un programme de communication en tenant compte des saisons

Quiz de fin de formation

- QCM afin d'établir le niveau des acquis des participants
- Échange et retour d'expérience

Gérer la communication digitale d'une entreprise via les réseaux sociaux Niveau 1

(21h - 3j)

Domaine : COMMUNICATION

Durée en heure et en jours : 21 HEURES - 3 jours

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL

Horaires : A DÉFINIR

Lieu de formation : A DÉFINIR

Public cible : TOUT PUBLIC

Prérequis : Utilisation de l'outil internet et informatique

Effectif & Tarif :

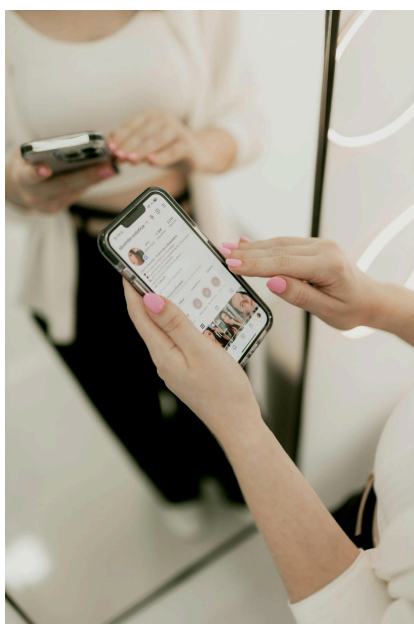
Minimum 2 personnes et Maximum 6 personnes.

1.700€ pour le groupe*

* Exonération de la TVA art 293B du CGI

Objectif de la formation :

Gérer la communication d'une entreprise sur les réseaux sociaux en définissant une stratégie, créant des contenus, et animant les plateformes.



Objectifs Pédagogiques :

Exploiter les réseaux sociaux de manière stratégique

Créer et diffuser un contenu visuel inclusif et optimisé

Planifier et animer la présence en ligne

Lancer des campagnes sponsorisées performantes

SAS LBFC

28 rue cam d'andré - 64200 Biarritz | contact@lbfc.fr | lbfc.fr | SIRET 908 757 313 00022 | APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75640519664 auprès de la préfète de région Nouvelle-Aquitaine. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Contenu de la formation :

Jour 1 : Réseaux sociaux pour les entreprises (7 heures)

- Savoir naviguer sur les réseaux sociaux
 - LinkedIn
 - Facebook
 - Instagram
 - X
 - TikTok
 - Pinterest
- Découvrir le social selling : vendre avec les réseaux sociaux

Jour 2 : LinkedIn et automatisation (7 heures)

- Focus : LinkedIn, le réseau social B2B de référence
 - Page personnelle
 - Page entreprise
 - Les types de publications
 - Les publicités
- Savoir automatiser ses actions sur LinkedIn avec Walaaxy

Jour 3 : Instagram et Canva (7 heures)

- Focus : Instagram et les vidéos verticales (reels) avec Capcut
- Découverte de Canva comme outil de création de visuels
- Utiliser Canva et créer du contenu pour les réseaux sociaux

Comment créer son entreprise (7h-1j)

Domaine : GESTION D'ENTREPRISE

Durée en heure et en jour : 7 HEURES - 1 JOUR

Modalité de la formation : A DÉFINIR

Horaires : A DÉFINIR

Lieu de formation : A DÉFINIR

Public cible : TOUT PUBLIC

Prérequis : AUCUN

Effectif & Tarif :

En intra-entreprise (1 participant minimum - 8 participants maximum) : 1.000€ TTC* Pour le groupe En inter-entreprises (1 participant minimum - 8 participants maximum) : 1.000€ TTC*/Pers

* Exonération de la TVA art 293B du CGI

Objectif de la formation :

Permettre aux apprenants de créer une entreprise en partant de zéro.



Objectifs Pédagogiques :

Choisir le statut le plus opportun selon sa situation

Faire les démarches administratives de création d'entreprise selon le statut sélectionné

SAS LBFC

28 rue cam d'andré - 64200 Biarritz | contact@lbfc.fr | lbfc.fr | SIRET 908 757 313 00022 | APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75640519664 auprès de la préfète de région Nouvelle-Aquitaine. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Contenu de la formation :

Présentation et quiz de début de formation

- o Échange et retour d'expériences des apprenants
- o QCM afin d'établir le niveau de chacun des participants

Pourquoi est-il nécessaire de créer une entreprise

- o Force de chaque statut
- o Limite de chaque statut

Mode d'emploi pour créer son entreprise

- o Dans le cas d'une autoentreprise
- o Dans le cas d'une SASU - SAS - SARL

Quiz de fin de formation

- o QCM afin d'établir le niveau des acquis des participants
- o Échange et retour d'expérience

Se lancer dans l'entrepreneuriat et y maîtriser tous les rouages (7h - 1j)

Domaine : CRÉATION GESTION D'ENTREPRISE

Durée en heure et en jours : 7 HEURES - 1 jours

Modalité de la formation : A DÉFINIR

Horaires : A DÉFINIR

Lieu de formation : A DÉFINIR

Public cible : TOUT PUBLIC

Prérequis : AUCUN

Effectif & Tarif :

Minimum 2 personnes et Maximum 10 personnes.

1.000€/personne*

* Exonération de la TVA art 293B du CGI

Objectif de la formation :

Créer et promouvoir une activité entrepreneuriale en trouvant une niche .



Objectifs Pédagogiques :

Se lancer en tant qu'entrepreneur

Trouver une niche

SAS LBFC

28 rue cam d'andré - 64200 Biarritz | contact@lbfc.fr | lbfc.fr | SIRET 908 757 313 00022 | APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75640519664 auprès de la préfète de région Nouvelle-Aquitaine. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Contenu de la formation :

Jour 1 : Créer une Stratégie Marketing Solide (7 heures)

- Introduction à la stratégie marketing
- Présentation des différentes méthodes de marketing pour les entrepreneurs.
- Créer une storytelling incroyable pour se démarquer.
- Exercices pratiques : Rédaction d'une ébauche de stratégie de storytelling.
- Mettre en place une stratégie marketing solide
- Révision des stratégies de promotion adaptées aux différentes niches.
- Mise en pratique par petits groupes pour élaborer des stratégies spécifiques.

Comment créer son entreprise, l'organiser, gérer ses stocks et ses marges (14h-2j)

Domaine : GESTION D'ENTREPRISE

Durée en heure et en jour : 14 HEURES - 2 JOURS

Modalité de la formation : A DÉFINIR

Horaires : A DÉFINIR

Lieu de formation : A DÉFINIR

Public cible : TOUT PUBLIC

Prérequis : AUCUN

Effectif & Tarif :

En intra-entreprise (1 participant minimum - 8 participants maximum) : 2.000€ TTC* Pour le groupe En inter-entreprises (1 participant minimum - 8 participants maximum) : 2.000€ TTC*/Pers

* Exonération de la TVA art 293B du CGI

Objectif de la formation :

Permettre aux apprenants de créer une entreprise en partant de zéro, l'organiser et gérer ses stocks et ses marges.



Objectifs Pédagogiques :

Choisir le statut le plus opportun selon sa situation
Faire les démarches administratives de création d'entreprise selon le statut sélectionné
Maîtriser les bases de la comptabilité Organiser son temps et ses différentes ressources Gérer ses stocks et maîtriser le principe de marge

SAS LBFC

28 rue cam d'andré - 64200 Biarritz | contact@lbfc.fr | lbfc.fr | SIRET 908 757 313 00022 | APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75640519664 auprès de la préfète de région Nouvelle-Aquitaine. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Contenu de la formation :

Présentation et quiz de début de formation

- o Échange et retour d'expériences des apprenants
- o QCM afin d'établir le niveau de chacun des participants

Pourquoi est-il nécessaire de créer une entreprise

- o Force de chaque statut
- o Limite de chaque statut

Mode d'emploi pour créer son entreprise

- o Dans le cas d'une autoentreprise
- o Dans le cas d'une SASU - SAS - SARL

La vie de l'entreprise

- o La comptabilité : où, quand, comment ?
- o Comprendre le principe de la TVA

Organiser son entreprise

- o Comprendre son activité et ses enjeux
- o Organiser les ressources humaines, matérielles, temporelles

Gestion des stocks et des marges

- o Qu'est-ce que la gestion des stocks ? Pourquoi gérer son stock ?
- o Qu'est-ce que la marge ? Pourquoi est-ce important ?

Quiz de fin de formation

- o QCM afin d'établir le niveau des acquis des participants
- o Échange et retour d'expérience

Créer, développer et pérenniser une entreprise. (14h - 2j)

Domaine : CRÉATION GESTION D'ENTREPRISE

Durée en heure et en jours : 14 HEURES - 2 jours

Modalité de la formation : A DÉFINIR

Horaires : A DÉFINIR

Lieu de formation : A DÉFINIR

Public cible : TOUT PUBLIC

Prérequis : AUCUN

Effectif & Tarif :

Minimum 2 personnes et Maximum 10 personnes.

2.500€/personne*

* Exonération de la TVA art 293B du CGI

Objectif de la formation :

Être capable de définir une stratégie d'investissement, choisir le type et la zone, évaluer la viabilité du projet, négocier, et réaliser un montage juridique et fiscal.

Objectifs Pédagogiques :

Définir une stratégie claire d'investissement.

Choisir le type d'investissement correspondant à son projet.

Définir une zone de recherche d'investissement pour développer son activité.

Estimer et simuler financièrement et fiscalement son projet pour mesurer précisément la viabilité de son projet.

Mener les négociations.

Déterminer et réaliser un montage juridique et fiscal.



SAS LBFC

28 rue cam d'andré - 64200 Biarritz | contact@lbfc.fr | lbfc.fr | SIRET 908 757 313 00022 | APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75640519664 auprès de la préfète de région Nouvelle-Aquitaine. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Contenu de la formation :

Jour 1 : Stratégie d'Investissement et Choix de Projet (7 heures)

- Introduction : L'importance de définir une stratégie d'investissement claire pour la création d'entreprise.
- Définir une Stratégie d'Investissement
 - Élaborer une stratégie adaptée à la création et au développement d'une entreprise.
 - Comprendre les différentes options d'investissement et identifier les facteurs clés de réussite.
- Choisir le Type d'Investissement
 - Présentation des différents types d'investissements disponibles (immobilier, actions, fonds de commerce, etc.).
 - Choisir le type d'investissement qui correspond le mieux au projet entrepreneurial de chaque participant.
- Définir une Zone de Recherche d'Investissement
 - Identifier les critères de sélection d'une zone d'investissement adaptée à son projet.
 - Comprendre les spécificités et les opportunités de chaque zone.

Jour 2 : Viabilité, Négociation et Montage Juridique (7 heures)

- Introduction : L'importance de mesurer la viabilité financière et de sécuriser le montage juridique et fiscal.
- Estimer la Viabilité Financière et Fiscale
 - Présentation des méthodes d'estimation financière et fiscale d'un projet d'entreprise.
 - Simulation des coûts, revenus, et fiscalité pour évaluer la viabilité du projet.
- Mener les Négociations
 - Techniques de négociation pour l'achat d'actifs, la signature de contrats, etc.
 - Stratégies pour obtenir les meilleures conditions d'investissement.
- Montage Juridique et Fiscal
 - Présentation des différents montages juridiques et fiscaux pour sécuriser son entreprise.
 - Choisir la structure la mieux adaptée à son projet (SARL, SAS, micro-entreprise, etc.).

Se lancer dans l'entrepreneuriat en vendant du haut de gamme (14h - 2j)

Domaine : CRÉATION GESTION D'ENTREPRISE

Durée en heure et en jours : 14 HEURES - 2 jours

Modalité de la formation : A DÉFINIR

Horaires : A DÉFINIR

Lieu de formation : A DÉFINIR

Public cible : TOUT PUBLIC

Prérequis : AUCUN

Effectif & Tarif :

Minimum 2 personnes et Maximum 10 personnes.

2.000€/personne*

* Exonération de la TVA art 293B du CGI

Objectif de la formation :

Créer et promouvoir une activité entrepreneuriale en trouvant une niche, en développant des offres attractives.



Objectifs Pédagogiques :

Se lancer en tant qu'entrepreneur

Trouver une niche

Créer ses offres

SAS LBFC

28 rue cam d'andré - 64200 Biarritz | contact@lbfc.fr | lbfc.fr | SIRET 908 757 313 00022 | APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75640519664 auprès de la préfète de région Nouvelle-Aquitaine. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Contenu de la formation :

Jour 1 : Les Secrets de la Vente Transformationnelle (7 heures)

- Introduction : L'importance de la vente transformationnelle pour se démarquer sur le marché du coaching haut de gamme.
- Vendre par les Émotions
- Présentation de la vente par les émotions et de l'art des mots pour convaincre.
- Techniques pour créer une connexion émotionnelle avec les clients potentiels.
- Exercice pratique : Élaboration d'un discours de vente émotionnel adapté à chaque projet des participants.
- L'Art des Mots et les Questions Magiques
- Comment utiliser des questions puissantes pour susciter l'intérêt et renforcer l'engagement.
- Exemples de questions magiques qui facilitent le closing.
- Exercice pratique : Mise en situation avec des jeux de rôle pour s'exercer à poser des questions pertinentes.
- Les Différentes Possibilités pour Vendre
- Présentation des différentes méthodes de vente : entretien de vente en face à face, appel téléphonique, réseaux sociaux.
- Choisir la méthode de vente la plus adaptée en fonction du client et du produit.
- Atelier pratique : Simulation d'entretiens de vente en face à face et d'appels téléphoniques.

Jour 2 : Traiter les Objections et Assurer la Vente (7 heures)

- Introduction : L'importance de savoir traiter les objections pour conclure une vente avec succès.
- Comprendre et Traiter les Objections
- Qu'est-ce qu'une objection et pourquoi est-elle une opportunité ?
- Techniques pour traiter les objections de manière efficace.
- Exercice pratique : Identifier et répondre aux objections courantes des clients.
- Anticiper les Objections
- Stratégies pour anticiper les objections et les désamorcer avant qu'elles ne surviennent.
- Exemples d'objections typiques dans la vente de coaching haut de gamme.
- Exercice pratique : Créer un plan pour anticiper et répondre aux objections les plus fréquentes.
- Assurer la Vente et le Suivi
- Techniques de closing pour conclure une vente de manière professionnelle.
- Importance du suivi après la vente pour garantir la satisfaction du client et favoriser les recommandations.

Créer et Développer Votre Entreprise : Techniques Avancées et Stratégies de Réussite

(14h - 2j)

Domaine : CRÉATION GESTION D'ENTREPRISE

Durée en heure et en jours : 14 HEURES - 2 jours

Modalité de la formation : A DÉFINIR

Horaires : A DÉFINIR

Lieu de formation : A DÉFINIR

Public cible : TOUT PUBLIC

Prérequis : AUCUN

Effectif & Tarif :

Minimum 2 personnes et Maximum 10 personnes.

3.500€/personne*

* Exonération de la TVA art 293B du CGI

Objectif de la formation :

Être capable de créer, gérer et développer efficacement une entreprise prospère en maîtrisant les aspects clés du développement de l'idée d'entreprise, du business plan, de la stratégie marketing et de la gestion opérationnelle.



Objectifs Pédagogiques :

Créer, gérer et développer efficacement une entreprise prospère

Maîtriser les aspects clés du développement de l'idée d'entreprise, du business plan, de la stratégie marketing et de la gestion opérationnelle.

SAS LBFC

28 rue cam d'andré - 64200 Biarritz | contact@lbfc.fr | lbfc.fr | SIRET 908 757 313 00022 | APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75640519664 auprès de la préfète de région Nouvelle-Aquitaine. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Contenu de la formation :

Jour 1 : Mindset Entrepreneurial (7 heures)

- **Présentation du Groupe et Attentes**
 - Objectif : Présentation des participants, partage des expériences et attentes individuelles pour la formation.
 - Format : Tour de table pour établir un climat de confiance et de collaboration.
- **Introduction et Objectifs de la Formation**
 - Objectif : Comprendre l'importance du mindset entrepreneurial pour la réussite d'une entreprise.
 - Contenu : Définition du mindset entrepreneurial, caractéristiques d'un entrepreneur à succès.
 - Exercice pratique : Réflexion de groupe sur des exemples d'entrepreneurs inspirants et les qualités qui les ont aidés à réussir.
- **Développer un Esprit Entrepreneurial**
 - Objectif : Acquérir les compétences nécessaires pour adopter un esprit entrepreneurial résilient.
 - Contenu : Vision, innovation, résilience, persévérance.
 - Exercice pratique : Discussion sur la résilience et identification de techniques pour développer une mentalité de croissance.
- **Gestion du Stress et de l'Incertitude**
 - Objectif : Apprendre à gérer le stress et l'incertitude propres à l'entrepreneuriat.
 - Contenu : Techniques de gestion du stress (méditation, organisation, équilibre vie pro/perso), acceptation de l'incertitude.
 - Exercice pratique : Mise en pratique d'une technique de relaxation pour gérer le stress.
- **Motivation et Objectifs**
 - Objectif : Savoir établir des objectifs clairs et développer sa motivation.
 - Contenu : Objectifs SMART, visualisation, affirmation positive.
 - Atelier pratique : Fixation d'objectifs personnels et utilisation d'affirmations positives pour rester concentré.

Jour 2 : Création d'Entreprise et Développement du Business Plan (7 heures)

- **Rappel des Notions Clés du Jour 1**
 - Objectif : Revenir sur les notions abordées la veille et répondre aux questions des participants.
- **Introduction à la Création d'Entreprise**
 - Objectif : Comprendre les avantages et les défis de l'entrepreneuriat.
 - Contenu : Évaluer sa motivation personnelle et comprendre son "pourquoi".
 - Exercice pratique : Réflexion individuelle sur les motivations profondes pour entreprendre.
- **Trouver une Idée d'Entreprise**
 - Objectif : Identifier une idée d'entreprise viable.
 - Contenu : Techniques de brainstorming, analyse de marché, validation de l'idée.
 - Atelier pratique : Brainstorming en groupe sur des idées d'entreprise.
- **Développer un Business Plan**
 - Objectif : Comprendre la structure et le contenu d'un business plan.

- Contenu : Étude de marché, stratégie de marketing, projections financières.
- Exercice pratique : Rédaction d'une première ébauche de business plan.
- Stratégies de Marketing et de Vente
 - Objectif : Développer une stratégie marketing et des techniques de vente.
 - Contenu : Plan de marketing, techniques de vente pour convertir des prospects en clients.
 - Atelier pratique : Élaboration d'une stratégie de marketing pour son projet.

Comment créer son entreprise, fixer son prix, assurer la communication (17h - 2,5j)

Domaine : CRÉATION GESTION D'ENTREPRISE

Durée en heure et en jours : 17 HEURES - 2,5 jours

Modalité de la formation : A DÉFINIR

Horaires : A DÉFINIR

Lieu de formation : A DÉFINIR

Public cible : TOUT PUBLIC

Prérequis : AUCUN

Effectif & Tarif :

Minimum 2 personnes et Maximum 10 personnes.

2.500€/personne*

* Exonération de la TVA art 293B du CGI

Objectif de la formation :

Être capable de réaliser les démarches administratives pour créer une entreprise en fonction de ses besoins réels, déterminer sa marge pour fixer des tarifs, et communiquer efficacement sur les réseaux sociaux.



Objectifs Pédagogiques :

Faire les démarches administratives pour pouvoir créer une entreprise en fonction de ses besoins réels
Déterminer sa marge pour fixer ses tarifs
Communiquer sur les réseaux sociaux

SAS LBFC

28 rue cam d'andré - 64200 Biarritz | contact@lbfc.fr | lbfc.fr | SIRET 908 757 313 00022 | APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75640519664 auprès de la préfète de région Nouvelle-Aquitaine. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Contenu de la formation :

Jour 1 : Faire les démarches administratives pour créer son entreprise (7 heures)

- Les Démarches Administratives
 - Présentation des différentes démarches administratives nécessaires pour la création d'entreprise.
 - Identification des besoins spécifiques en fonction des projets de chaque participant.
 - Exercice pratique : Remplir un dossier administratif type pour une création d'entreprise.
- Choisir la Structure Juridique Adaptée
 - Comparaison des différents statuts juridiques (auto-entrepreneur, SARL, SAS, etc.).
 - Identifier la structure la mieux adaptée en fonction de son activité et de ses besoins.
 - Exercice pratique : Détermination de la structure la plus adaptée à son projet.
- Atelier : Formalités et Enregistrements
 - Présentation des formalités administratives à accomplir (inscriptions, licences, etc.).
 - Atelier pratique : Élaborer une liste personnalisée des formalités à accomplir.

Jour 2 : Fixer ses Tarifs et Déterminer sa Marge (7 heures)

- Calcul des Coûts et de la Marge
 - Comprendre les coûts directs et indirects associés à l'activité.
 - Déterminer sa marge pour fixer des tarifs rentables et compétitifs.
 - Exercice pratique : Calcul de la marge et fixation des tarifs en fonction de différents scénarios.
- Stratégies de Tarification
 - Présentation des différentes stratégies de tarification (coût-plus, valeur perçue, prix d'appel).
 - Exercice pratique : Choisir la stratégie de tarification la mieux adaptée à son offre.
- Atelier : Ajuster ses Tarifs
 - Comment adapter ses tarifs en fonction des évolutions du marché et des retours clients.
 - Atelier pratique : Élaborer une stratégie d'ajustement des tarifs pour optimiser la rentabilité.

Jour 3 : Assurer la Communication sur les Réseaux Sociaux (3 heures)

- Introduction aux Réseaux Sociaux
 - Présentation des principales plateformes (Facebook, Instagram, LinkedIn).
 - Comment choisir les bonnes plateformes en fonction de son audience cible.
 - Exercice pratique : Choisir les plateformes idéales pour sa stratégie de communication.
- Atelier de Communication Digitale
 - Créer un plan de publication pour les réseaux sociaux.
 - Techniques pour développer un contenu engageant et renforcer la visibilité.
 - Atelier pratique : Élaborer un calendrier de publication pour le mois suivant.
- Conclusion de la Formation
 - Synthèse des principaux apprentissages des deux jours et demi de formation.
 - Discussion sur les prochaines étapes pour chaque participant.

Conduire un projet de création de micro-entreprise. (21h - 3j)

Domaine : CRÉATION GESTION D'ENTREPRISE

Durée en heure et en jours : 21 HEURES - 3 jours (100% synchrone)

Modalité de la formation : Distanciel (GoogleMeet ou Zoom)

En cas de problème technique contactez notre assistance par mail lbfc.contact@gmail.com

Horaires : A DÉFINIR LORS DE L'ENTRETIEN DE CANDIDATURE

Public cible : Tout entrepreneur souhaitant concevoir et mettre en œuvre un projet de création de micro-entreprise.

Prérequis :

- Avoir un projet de création de micro-entreprise ou avoir créé une micro-entreprise depuis moins de 2 ans,
- Bonne connaissance des outils bureautiques (traitement de texte, navigation internet, tableur...).

Ce pré requis sera validé au travers d'un dossier d'admission.

Effectif & Tarif : Minimum 1 personnes et Maximum 20 personnes.

2.000€/personne*

** Exonération de la TVA art 293B du CGI*

Dispositif d'évaluation : Mise en situation professionnelle portant sur la conduite d'un projet de création d'une micro-entreprise donnant lieu à la remise d'une note synthétique écrite.

Modalités d'accès aux personnes en situation de handicap : Contacter Léonie Michaud, responsable handicap par mail lbfc.contact@gmail.com.

Certification visée : La formation prépare à la certification détenue par Créactifs, enregistrée au Répertoire Spécifique le 31/01/2025 sous le numéro RS7005. Lien France Compétences :

👉 <https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/5970/>

Objectif de la formation :

Définir son projet entrepreneurial, vérifier la cohérence de ce projet avec le régime de la micro-entreprise, identifier les opportunités liées à l'exercice de l'activité projetée, réaliser les démarches administratives liées à la création de sa micro-entreprise, définir le niveau de protection de sa micro-entreprise, élaborer un dispositif de pilotage simple pour garantir la conformité de sa micro-entreprise, concevoir une stratégie de développement de sa micro-entreprise.

Compétences Attestées :

Définir son projet entrepreneurial

Vérifier la cohérence de son projet entrepreneurial avec le régime de la micro-entreprise

Identifier les opportunités liées à l'exercice, sous le régime de la micro-entreprise, de l'activité projetée

Réaliser les démarches administratives liées à la création de sa micro-entreprise, en suivant les étapes dans le respect de la procédure applicable, selon le type d'activité exercée

Définir le niveau de protection (juridique, assurantielle...) nécessaire à sa micro-entreprise et à son statut de micro-entrepreneur

Elaborer un dispositif de pilotage de sa micro-entreprise, en définissant un processus simple de suivi et de contrôle des opérations administratives et comptables obligatoires

Concevoir une stratégie de développement de sa micro-entreprise, en organisant les opérations commerciales et marketing à engager



Contenu de la formation :

Module 1 : Définir son projet entrepreneurial (4h)

- **Introduction à l'entrepreneuriat (1h)** : Comprendre les bases du projet entrepreneurial, les étapes de création et de gestion.
- **Définir son projet (2h)** : Travail sur la mission, la vision, les valeurs et la proposition de valeur du projet.
- **Analyse de la cible (1h)** : Identifier le marché cible, les besoins clients, et les bénéfices du projet pour les clients.

Module 2 : Vérifier la cohérence de son projet entrepreneurial avec le régime de la micro-entreprise (3h)

- **Critères du régime de la micro-entreprise (1h)** : Plafond de chiffre d'affaires, activités autorisées, modalités fiscales et sociales.
- **Avantages et inconvénients de la micro-entreprise (1h)** : Pourquoi choisir ce régime ?
- **Vérification de la cohérence (1h)** : Analyse des contraintes fiscales, sociales, et administratives en lien avec le projet.

Module 3 : Identifier les opportunités liées à l'exercice, sous le régime de la micro-entreprise, de l'activité projetée (2h)

- **Opportunités fiscales et administratives (1h)** : Simplification des démarches administratives, exonération de TVA, charges sociales allégées, etc.
- **Avantages pour le développement commercial (1h)** : Accessibilité pour démarrer rapidement, coût réduit pour tester son activité.

Module 4 : Réaliser les démarches administratives liées à la création de sa micro-entreprise, en suivant les étapes dans le respect de la procédure applicable, selon le type d'activité exercée (4h)

- **Les démarches préalables (1h)** : Choisir son nom commercial, vérifier la disponibilité du nom, définir l'activité (CFE, code APE).
- **Procédures de création (2h)** : Inscription auprès du CFE, démarches en ligne, et obtention du numéro SIRET.
- **Les obligations administratives (1h)** : Suivi des formalités fiscales et sociales.

Module 5 : Définir le niveau de protection (juridique, assurantielle...) nécessaire à sa micro-entreprise et à son statut de micro-entrepreneur (2h)

- **Protection juridique (1h)** : Les bases du statut juridique de micro-entrepreneur et les protections associées (responsabilité civile professionnelle, etc.).
- **Assurances professionnelles (1h)** : Types d'assurances adaptées (responsabilité civile, prévoyance, multirisque).

Module 6 : Elaborer un dispositif de pilotage de sa micro-entreprise, en définissant un processus simple de suivi et de contrôle des opérations administratives et comptables obligatoires (3h)

- **Suivi des obligations comptables (1h)** : Tenue d'un livre de recettes et de dépenses, suivi des déclarations sociales et fiscales.
- **Outils simples de gestion (1h)** : Utilisation de logiciels de comptabilité, tableaux de bord pour le suivi des charges et des recettes.
- **Processus de gestion des tâches administratives (1h)** : Définir un calendrier de déclarations, rappels d'échéances fiscales.

Module 7 : Concevoir une stratégie de développement de sa micro-entreprise, en organisant les opérations commerciales et marketing à engager (3h)

- **Stratégie commerciale (1h) :** Définir les objectifs commerciaux et les cibles de clientèle.
- **Stratégie marketing (1h) :** Créer un plan marketing simple (choix des canaux de communication, contenu, promotion).
- **Stratégies de fidélisation (1h) :** Mettre en place des actions de fidélisation client adaptées au type d'activité.

Exploiter l'IA pour créer puis structurer son entreprise. (21h - 3j)

Domaine : IA / CRÉATION D'ENTREPRISE

Durée en heure et en jours : 21 HEURES - 3 jours (100% synchrone)

Accès à la formation : Transmettre le [formulaire de candidature](#) dûment complété à l'équipe LBFC à l'adresse suivante : lbfc.contact@gmail.com.

Une réponse sera faite sous 72h, hors week-end. L'accès à la formation ne se fait qu'après validation de la candidature.

Modalité de la formation et horaires : Distanciel.

En cas de problème technique contactez notre assistance par mail lbfc.contact@gmail.com, une réponse sera faite sous 72h, hors week-end.

Public cible : Tout public ayant un projet entrepreneurial.

Prérequis :

- Disposer d'un ordinateur ou d'une tablette et d'une connexion Internet haut débit.
- Avoir un projet de création d'entreprise et/ou être en reconversion professionnelle.

Ces prérequis seront vérifiés au moyen d'un formulaire de candidature dans lequel le candidat présentera sa situation actuelle ainsi que son projet.

Effectif & Tarif : 1 à 200 personnes maximum | 3.000€/personne *Exonération de la TVA art 293B du CGI*

Dispositif d'évaluation : Un rapport écrit accompagné d'une soutenance orale en visioconférence devant le jury, portant sur l'exploitation de l'intelligence artificielle pour créer et structurer une entreprise, réelle ou fictive.

Modalités d'accès aux personnes en situation de handicap : Contacter Léonie Michaud, responsable handicap par mail lbfc.contact@gmail.com.

Certification visée : -

Objectif de la formation :

Exploiter l'Intelligence Artificielle pour faciliter et fluidifier la création et la structuration d'une entreprise.



Compétences visées :

Concevoir et valider un projet entrepreneurial en utilisant l'IA pour analyser le marché, construire un business model et évaluer la faisabilité, afin de sécuriser la décision de création.

Formaliser la création d'une entreprise en mobilisant l'IA pour choisir le statut adapté, simuler les impacts fiscaux et financiers et automatiser les démarches, afin d'immatriculer l'entreprise de manière rapide, sécurisée et optimisée.

Structurer et organiser son entreprise en intégrant des solutions d'IA pour automatiser les tâches clés (gestion administrative, planification, ressources), afin de lancer une organisation efficace dès le démarrage.

Contenu de la formation :

C1. Concevoir et valider un projet entrepreneurial en utilisant l'IA pour analyser le marché, construire un business model et évaluer la faisabilité, afin de sécuriser la décision de création. (7h)

- Utiliser des générateurs d'IA pour analyser en quelques minutes un marché cible, identifier les tendances et la concurrence
- Créer automatiquement un business model cohérent avec l'IA, adapté au secteur et aux opportunités détectées
- Produire une étude de faisabilité complète avec l'IA (analyse de la demande, estimation des coûts, prévisions de revenus)
- Synthétiser les données générées par l'IA pour sécuriser la décision de création et réduire les incertitudes

C2. Formaliser la création d'une entreprise en mobilisant l'IA pour choisir le statut adapté, simuler les impacts fiscaux et financiers et automatiser les démarches, afin d'immatriculer l'entreprise de manière rapide, sécurisée et optimisée. (7h)

- Comparer automatiquement les statuts juridiques avec des outils d'IA et obtenir des recommandations adaptées au projet
- Simuler l'impact fiscal et social de chaque choix via des calculs automatisés par l'IA
- Générer en quelques minutes un prévisionnel financier complet avec IA (budget, trésorerie, plan de

SAS LBFC

28 rue cam d'andré - 64200 Biarritz | contact@lbfc.fr | lbfc.fr | SIRET 908 757 313 00022 | APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75640519664 auprès de la préfète de région Nouvelle-Aquitaine. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

financement)

- Automatiser la préparation des démarches administratives d'immatriculation (formulaires, justificatifs, suivi des étapes)

C3. Structurer et organiser son entreprise en intégrant des solutions d'IA pour automatiser les tâches clés (gestion administrative, planification, ressources), afin de lancer une organisation efficace dès le démarrage. (7h)

- Mettre en place une organisation interne automatisée (gestion des tâches, planification, documents administratifs) grâce à des outils IA
- Configurer une gestion prévisionnelle des ressources (RH, matériel, temps) en utilisant des assistants IA
- Automatiser les tâches récurrentes pour libérer du temps sur le cœur de métier
- Créer un tableau de bord dynamique alimenté par l'IA pour suivre la performance et ajuster l'organisation dès le lancement

Créer et Gérer son Entreprise: De l'Idée à la Réussite (21h - 3j)

Domaine : CRÉATION GESTION D'ENTREPRISE

Durée en heure et en jours : 21 HEURES - 3 jours

Modalité de la formation : A DÉFINIR

Horaires : A DÉFINIR

Lieu de formation : A DÉFINIR

Public cible : TOUT PUBLIC

Prérequis : AUCUN

Effectif & Tarif :

Minimum 2 personnes et Maximum 10 personnes.

3.500€/personne*

* Exonération de la TVA art 293B du CGI

Objectif de la formation :

Être capable de développer une entreprise durable en identifiant des opportunités commerciales, élaborant des stratégies de développement, gérant efficacement les aspects opérationnels et financiers, tout en développant des compétences en leadership et en planification à long terme.

Objectifs Pédagogiques :

Développer une idée commerciale viable : Identifier des opportunités sur le marché, analyser la concurrence et définir un business model solide.

Élaborer une stratégie de développement : Créer des plans marketing et de communication efficaces, maîtriser les techniques de vente et de négociation, et mettre en place des stratégies pour attirer et fidéliser des clients.

Gérer efficacement leur entreprise : Comprendre et appliquer les principes de la gestion financière, tenir une comptabilité correcte, gérer les aspects juridiques et réglementaires, et optimiser les processus opérationnels.

Développer des compétences en leadership : Améliorer leur confiance en soi, gérer le stress et les défis, et développer des techniques de résilience et de gestion des échecs.

Planifier à long terme : Élaborer des plans d'action stratégiques, fixer des objectifs clairs et mesurables, et ajuster les plans en fonction des évolutions du marché et des performances de l'entreprise.



Contenu de la formation :

SAS LBFC

28 rue cam d'andré - 64200 Biarritz | contact@lbfc.fr | lbfc.fr | SIRET 908 757 313 00022 | APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75640519664 auprès de la préfète de région Nouvelle-Aquitaine. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Jour 1 : Mindset Entrepreneurial (7 heures)

- **Présentation du Groupe et Attentes**
 - Objectif : Présentation des participants, partage des expériences et attentes individuelles pour la formation.
 - Format : Tour de table pour établir un climat de confiance et de collaboration.
- **Introduction et Objectifs de la Formation**
 - Objectif : Comprendre l'importance du mindset entrepreneurial pour la réussite d'une entreprise.
 - Contenu : Définition du mindset entrepreneurial, caractéristiques d'un entrepreneur à succès.
 - Exercice pratique : Réflexion de groupe sur des exemples d'entrepreneurs inspirants et les qualités qui les ont aidés à réussir.
- **Développer un Esprit Entrepreneurial**
 - Objectif : Acquérir les compétences nécessaires pour adopter un esprit entrepreneurial résilient.
 - Contenu : Vision, innovation, résilience, persévérance.
 - Exercice pratique : Discussion sur la résilience et identification de techniques pour développer une mentalité de croissance.
- **Gestion du Stress et de l'Incertitude**
 - Objectif : Apprendre à gérer le stress et l'incertitude propres à l'entrepreneuriat.
 - Contenu : Techniques de gestion du stress (méditation, organisation, équilibre vie pro/perso), acceptation de l'incertitude.
 - Exercice pratique : Mise en pratique d'une technique de relaxation pour gérer le stress.
- **Motivation et Objectifs**
 - Objectif : Savoir établir des objectifs clairs et développer sa motivation.
 - Contenu : Objectifs SMART, visualisation, affirmation positive.
 - Atelier pratique : Fixation d'objectifs personnels et utilisation d'affirmations positives pour rester concentré.

Jour 2 : Création d'Entreprise et Développement du Business Plan (7 heures)

- **Rappel des Notions Clés du Jour 1**
 - Objectif : Revenir sur les notions abordées la veille et répondre aux questions des participants.
- **Introduction à la Création d'Entreprise**
 - Objectif : Comprendre les avantages et les défis de l'entrepreneuriat.
 - Contenu : Évaluer sa motivation personnelle et comprendre son "pourquoi".
 - Exercice pratique : Réflexion individuelle sur les motivations profondes pour entreprendre.
- **Trouver une Idée d'Entreprise**
 - Objectif : Identifier une idée d'entreprise viable.
 - Contenu : Techniques de brainstorming, analyse de marché, validation de l'idée.
 - Atelier pratique : Brainstorming en groupe sur des idées d'entreprise.
- **Développer un Business Plan**
 - Objectif : Comprendre la structure et le contenu d'un business plan.
 - Contenu : Étude de marché, stratégie de marketing, projections financières.
 - Exercice pratique : Rédaction d'une première ébauche de business plan.

SAS LBFC

28 rue cam d'andré - 64200 Biarritz | contact@lbfc.fr | lbfc.fr | SIRET 908 757 313 00022 | APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75640519664 auprès de la préfète de région Nouvelle-Aquitaine. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

- Stratégies de Marketing et de Vente
 - Objectif : Développer une stratégie marketing et des techniques de vente.
 - Contenu : Plan de marketing, techniques de vente pour convertir des prospects en clients.
 - Atelier pratique : Élaboration d'une stratégie de marketing pour son projet.

Jour 3 : Mise en Place de l'Entreprise et Stratégies de Croissance (7 heures)

- Rappel des Notions Clés du Jour 2
 - Objectif : Revenir sur les notions abordées la veille et répondre aux questions des participants.
- Choix de la Structure Juridique
 - Objectif : Choisir la structure juridique la plus adaptée à son projet.
 - Contenu : Différentes formes juridiques (SARL, SAS, EI), avantages et inconvénients.
 - Exercice pratique : Analyse de cas pour choisir la structure juridique la plus adaptée.
- Financement de l'Entreprise
 - Objectif : Connaître les différentes sources de financement et préparer un dossier de financement.
 - Contenu : Fonds propres, prêts, investisseurs, subventions.
 - Atelier pratique : Préparation d'un pitch pour présenter son projet aux investisseurs.
- Gestion Opérationnelle et Outils de Gestion
 - Objectif : Comprendre les aspects opérationnels de la gestion d'une entreprise.
 - Contenu : Gestion des ressources humaines, organisation des processus internes, outils de gestion (comptabilité, CRM, ERP).
 - Exercice pratique : Simulation de la mise en place d'un processus interne pour son entreprise.
- Stratégies de Croissance
 - Objectif : Élaborer une stratégie de croissance pour l'entreprise.
 - Contenu : Développement de produits et services, marketing digital, expansion sur de nouveaux marchés.
 - Atelier pratique : Élaboration d'une stratégie de croissance pour son entreprise.

Entrepreneuriat : Fondamentaux pour Réussir

(21h - 3j)

Domaine : CRÉATION GESTION D'ENTREPRISE

Durée en heure et en jours : 21 HEURES - 3 jours

Modalité de la formation : A DÉFINIR

Horaires : A DÉFINIR

Lieu de formation : A DÉFINIR

Public cible : TOUT PUBLIC

Prérequis : AUCUN

Effectif & Tarif :

Minimum 2 personnes et Maximum 10 personnes.

3.300€/personne*

* Exonération de la TVA art 293B du CGI

Objectif de la formation :

Être capable de créer, développer, et pérenniser une entreprise en maîtrisant le mindset entrepreneurial, le business plan, la structuration juridique, et les stratégies de croissance.

Objectifs Pédagogiques :

Définir une stratégie claire d'investissement.

Choisir le type d'investissement correspondant à son projet.

Définir une zone de recherche d'investissement pour développer son activité.

Estimer et simuler financièrement et fiscalement son projet pour mesurer précisément la viabilité de son projet.

Mener les négociations.

Déterminer et réaliser un montage juridique et fiscal.



SAS LBFC

28 rue cam d'andré - 64200 Biarritz | contact@lbfc.fr | lbfc.fr | SIRET 908 757 313 00022 | APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75640519664 auprès de la préfète de région Nouvelle-Aquitaine. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Contenu de la formation :

Jour 1 : Mindset Entrepreneurial (7 heures)

- Introduction et Objectifs de la Formation
 - Accueil des participants, présentation des objectifs de la formation.
 - Importance du mindset entrepreneurial pour la réussite d'une entreprise.
- Développer un Esprit Entrepreneurial
 - Caractéristiques d'un entrepreneur à succès : vision, résilience, innovation.
 - Importance de la résilience et de la persévérance.
 - Exercice pratique : Identifier des exemples d'entrepreneurs inspirants et discuter de leurs qualités.
- Adopter une Mentalité de Croissance
 - Comment voir les défis comme des opportunités.
 - Techniques pour adopter une mentalité de croissance dans son quotidien entrepreneurial.
- Gestion du Stress et de l'Incertitude
 - Techniques de gestion du stress : méditation, organisation, équilibre vie pro/perso.
 - Accepter l'incertitude et apprendre à y naviguer.
- Motivation et Objectifs
 - Établir des objectifs SMART et développer sa motivation.
 - Techniques de visualisation et affirmation positive pour rester concentré et engagé.
 - Atelier pratique : Fixation d'objectifs personnels et utilisation d'affirmations positives.

Jour 2 : Création d'Entreprise et Développement du Business Plan (7 heures)

- Introduction à la Création d'Entreprise
 - Avantages et défis de l'entrepreneuriat.
 - Évaluer sa motivation personnelle et comprendre son "pourquoi".
 - Exercice pratique : Réflexion sur ses motivations profondes pour entreprendre.
- Trouver une Idée d'Entreprise
 - Techniques de brainstorming et analyse de marché pour identifier des opportunités.
 - Validation de l'idée d'entreprise avec des retours clients.
 - Atelier pratique : Brainstorming en groupe sur des idées d'entreprise.
- Développer un Business Plan
 - Structure et contenu d'un business plan.
 - Étude de marché, stratégie de marketing, projections financières.
 - Exercice pratique : Rédaction d'une première ébauche de business plan.
- Stratégies de Marketing et de Vente
 - Développer un plan de marketing détaillé.
 - Techniques de vente pour convertir des prospects en clients.

- Atelier pratique : Élaborer une stratégie de marketing pour son projet.

Jour 3 : Mise en Place de l'Entreprise et Stratégies de Croissance (7 heures)

- Choix de la Structure Juridique
 - Différentes formes juridiques (SARL, SAS, EI, etc.) et leurs avantages.
 - Procédures de création et formalités administratives.
 - Exercice pratique : Choisir la structure juridique la plus adaptée à son projet.
- Financement de Votre Entreprise
 - Sources de financement : fonds propres, prêts, investisseurs, subventions.
 - Préparation d'un dossier de financement et pitch aux investisseurs.
 - Atelier pratique : Préparer un pitch pour présenter son projet aux investisseurs.
- Gestion Opérationnelle et Outils de Gestion
 - Gestion des ressources humaines, organisation des processus internes.
 - Utilisation des outils de gestion (comptabilité, CRM, ERP).
 - Exercice pratique : Simuler la mise en place d'un processus interne pour son entreprise.
- Stratégies de Croissance
 - Développement de produits et services, marketing digital, expansion.
 - Stratégies pour entrer sur de nouveaux marchés et adaptation culturelle.
 - Atelier pratique : Élaborer une stratégie de croissance pour son entreprise.
- Conclusion de la Formation
 - Récapitulation des apprentissages et plan d'action pour l'avenir.
 - Quiz de fin de formation : Évaluer les connaissances acquises et mesurer la progression.

Comment créer son entreprise, l'organiser, gérer ses stocks et ses marges, manager ses équipes, maîtriser la vente additionnelle, et la communication (21h-3j)

Domaine : CRÉATION GESTION D'ENTREPRISE

Durée en heure et en jours : 21 HEURES - 3 jours

Modalité de la formation : A DÉFINIR

Horaires : A DÉFINIR

Lieu de formation : A DÉFINIR

Public cible : TOUT PUBLIC

Prérequis : AUCUN

Effectif & Tarif :

Minimum 2 personnes et Maximum 10 personnes.

3.000€/personne*

* Exonération de la TVA art 293B du CGI

Objectif de la formation :

Créer et promouvoir une activité entrepreneuriale en trouvant une niche, en développant des offres attractives,
et en communiquant efficacement autour de la marque.



Objectifs Pédagogiques :

Se lancer en tant qu'entrepreneur

Trouver une niche

Créer ses offres

Communiquer autour de sa marque

SAS LBFC

28 rue cam d'andré - 64200 Biarritz | contact@lbfc.fr | lbfc.fr | SIRET 908 757 313 00022 | APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75640519664 auprès de la préfète de région Nouvelle-Aquitaine. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Contenu de la formation :

Jour 1 : Création d'Entreprise et Organisation (7 heures)

- Introduction et Objectifs de la Formation
 - Accueil des participants et présentation des objectifs de la formation.
 - Discussion sur l'importance de la création et de l'organisation pour assurer la réussite d'une entreprise.
- Créer son Entreprise
 - Étapes de création d'une entreprise : idée, étude de marché, choix du statut juridique.
 - Évaluation des compétences et motivations personnelles pour entreprendre.
 - Exercice pratique : Identifier les étapes nécessaires à la création de l'entreprise de chaque participant.
- Organiser son Entreprise
 - Structurer les différentes fonctions de l'entreprise (administratif, commercial, production).
 - Mettre en place des processus internes pour une organisation optimale.
 - Atelier pratique : Élaborer un organigramme et définir les processus clés.
- Introduction à la Gestion des Stocks et des Marges
 - Pourquoi et comment gérer ses stocks : méthodes de gestion et outils.
 - Calcul des marges et importance de la rentabilité.
 - Exercice pratique : Simulation de gestion de stock et calcul de marge.
- Planification et Organisation du Travail
 - Élaboration de plannings pour une bonne organisation du travail.
 - Optimisation des ressources pour une meilleure productivité.
 - Atelier pratique : Création d'un planning hebdomadaire pour l'entreprise.

Jour 2 : Management des Équipes et Vente Additionnelle (7 heures)

- Management des Équipes
 - Rôles et compétences d'un bon manager.
 - Techniques de motivation et gestion des conflits.
 - Exercice pratique : Mise en situation de gestion d'équipe et résolution de conflits.
- Communication Interne
 - Importance de la communication interne pour la cohésion d'équipe.
 - Techniques pour instaurer une communication ouverte et efficace.
 - Atelier pratique : Simulation d'une réunion d'équipe.
- Vente Additionnelle : Concepts et Techniques
 - Comprendre la vente additionnelle et son impact sur le chiffre d'affaires.
 - Techniques pour proposer des produits/services additionnels sans forcer le client.
 - Exercice pratique : Jeux de rôle pour pratiquer la vente additionnelle.
- Stratégies de Vente Additionnelle

SAS LBFC

28 rue cam d'andré - 64200 Biarritz | contact@lbfc.fr | lbfc.fr | SIRET 908 757 313 00022 | APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75640519664 auprès de la préfète de région Nouvelle-Aquitaine. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

- Élaborer des stratégies adaptées pour encourager la vente additionnelle.
- Optimiser le panier moyen par une meilleure approche client.
- Atelier pratique : Élaboration d'une stratégie de vente additionnelle adaptée à chaque projet.

Jour 3 : Communication et Optimisation de l'Entreprise (7 heures)

- Communication Externe
 - Stratégies de communication externe : marketing digital, relations publiques.
 - Développer une image de marque forte pour attirer les clients.
 - Exercice pratique : Élaborer un plan de communication externe.
- Gestion des Stocks et des Marges (Approfondissement)
 - Approfondir les techniques de gestion des stocks pour éviter les ruptures et surstockages.
 - Optimisation des marges pour maximiser la rentabilité.
 - Exercice pratique : Étude de cas sur la gestion des stocks et optimisation des marges.
- Optimisation des Processus Internes
 - Analyse des processus internes pour identifier les améliorations possibles.
 - Utilisation des outils de gestion pour automatiser certaines tâches.
 - Atelier pratique : Révision des processus internes et proposition d'améliorations.
- Conclusion de la Formation et Plan d'Action
 - Récapitulation des principaux apprentissages.
 - Élaboration d'un plan d'action individuel pour mettre en œuvre les connaissances acquises.
 - Quiz de fin de formation : Évaluer les connaissances acquises et mesurer la progression.

Se lancer dans l'entrepreneuriat et y maîtriser tous les rouages (21h - 3j)

Domaine : CRÉATION GESTION D'ENTREPRISE

Durée en heure et en jours : 21 HEURES - 3 jours

Modalité de la formation : A DÉFINIR

Horaires : A DÉFINIR

Lieu de formation : A DÉFINIR

Public cible : TOUT PUBLIC

Prérequis : AUCUN

Effectif & Tarif :

Minimum 2 personnes et Maximum 10 personnes.

3.000€/personne*

* Exonération de la TVA art 293B du CGI

Objectif de la formation :

Créer et promouvoir une activité entrepreneuriale en trouvant une niche, en développant des offres attractives, et en communiquant efficacement autour de la marque.



Objectifs Pédagogiques :

Se lancer en tant qu'entrepreneur

Trouver une niche

Créer ses offres

Communiquer autour de sa marque

SAS LBFC

28 rue cam d'andré - 64200 Biarritz | contact@lbfc.fr | lbfc.fr | SIRET 908 757 313 00022 | APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75640519664 auprès de la préfète de région Nouvelle-Aquitaine. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Contenu de la formation :

Jour 1 : Créer une Stratégie Marketing Solide (7 heures)

- Introduction à la stratégie marketing
- Présentation des différentes méthodes de marketing pour les entrepreneurs.
- Créer une storytelling incroyable pour se démarquer.
- Exercices pratiques : Rédaction d'une ébauche de stratégie de storytelling.
- Mettre en place une stratégie marketing solide
- Révision des stratégies de promotion adaptées aux différentes niches.
- Mise en pratique par petits groupes pour élaborer des stratégies spécifiques.

Jour 2 : Communiquer Intelligemment (7 heures)

- Importance des réseaux sociaux pour les entrepreneurs
- Présentation des principales plateformes (Instagram, Facebook, LinkedIn).
- Création d'une stratégie de publication efficace.
- Atelier pratique : Création d'un calendrier de publication pour les réseaux sociaux.
- Promouvoir efficacement son entreprise
- Utilisation des webinaires, appels stratégiques, publicités, et jeux concours pour se promouvoir.
- Techniques pour développer son réseau professionnel.

Jour 3 : Bien s'organiser pour Réussir (7 heures)

- Gérer son temps et son stress
- Importance de l'organisation pour les entrepreneurs.
- Présentation des outils et applications indispensables pour l'organisation.
- Atelier pratique : Créer un rétro-planning pour gérer les tâches essentielles.
- Optimiser ses processus de travail
- Mise en pratique des méthodes pour créer un équilibre entre la gestion des tâches et la productivité.
- Bilan de la formation : Réflexion sur les acquis de la formation et discussion sur les prochaines étapes de l'entrepreneuriat.

Comment créer son entreprise, l'organiser, gérer ses stocks et ses marges, manager ses équipes, maîtriser la vente additionnelle, et la communication (21h - 3j)

Domaine : CRÉATION GESTION D'ENTREPRISE

Durée en heure et en jours : 21 HEURES - 3 jours

Modalité de la formation : A DÉFINIR

Horaires : A DÉFINIR

Lieu de formation : A DÉFINIR

Public cible : TOUT PUBLIC

Prérequis : AUCUN

Effectif & Tarif :

Minimum 2 personnes et Maximum 10 personnes.

3.000€/personne*

* Exonération de la TVA art 293B du CGI

Objectif de la formation :

Créer et promouvoir une activité entrepreneuriale en trouvant une niche, en développant des offres attractives, et en communiquant efficacement autour de la marque.



Objectifs Pédagogiques :

Se lancer en tant qu'entrepreneur

Trouver une niche

Créer ses offres

Communiquer autour de sa marque

SAS LBFC

28 rue cam d'andré - 64200 Biarritz | contact@lbfc.fr | lbfc.fr | SIRET 908 757 313 00022 | APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75640519664 auprès de la préfète de région Nouvelle-Aquitaine. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Contenu de la formation :

Jour 1 : Création d'Entreprise et Organisation (7 heures)

- Introduction et Objectifs de la Formation
 - Accueil des participants et présentation des objectifs de la formation.
 - Discussion sur l'importance de la création et de l'organisation pour assurer la réussite d'une entreprise.
- Créer son Entreprise
 - Étapes de création d'une entreprise : idée, étude de marché, choix du statut juridique.
 - Évaluation des compétences et motivations personnelles pour entreprendre.
 - Exercice pratique : Identifier les étapes nécessaires à la création de l'entreprise de chaque participant.
- Organiser son Entreprise
 - Structurer les différentes fonctions de l'entreprise (administratif, commercial, production).
 - Mettre en place des processus internes pour une organisation optimale.
 - Atelier pratique : Élaborer un organigramme et définir les processus clés.
- Introduction à la Gestion des Stocks et des Marges
 - Pourquoi et comment gérer ses stocks : méthodes de gestion et outils.
 - Calcul des marges et importance de la rentabilité.
 - Exercice pratique : Simulation de gestion de stock et calcul de marge.
- Planification et Organisation du Travail
 - Élaboration de plannings pour une bonne organisation du travail.
 - Optimisation des ressources pour une meilleure productivité.
 - Atelier pratique : Création d'un planning hebdomadaire pour l'entreprise.

Jour 2 : Management des Équipes et Vente Additionnelle (7 heures)

- Management des Équipes
 - Rôles et compétences d'un bon manager.
 - Techniques de motivation et gestion des conflits.
 - Exercice pratique : Mise en situation de gestion d'équipe et résolution de conflits.
- Communication Interne
 - Importance de la communication interne pour la cohésion d'équipe.
 - Techniques pour instaurer une communication ouverte et efficace.
 - Atelier pratique : Simulation d'une réunion d'équipe.
- Vente Additionnelle : Concepts et Techniques
 - Comprendre la vente additionnelle et son impact sur le chiffre d'affaires.
 - Techniques pour proposer des produits/services additionnels sans forcer le client.
 - Exercice pratique : Jeux de rôle pour pratiquer la vente additionnelle.
- Stratégies de Vente Additionnelle
 - Élaborer des stratégies adaptées pour encourager la vente additionnelle.
 - Optimiser le panier moyen par une meilleure approche client.

- Atelier pratique : Élaboration d'une stratégie de vente additionnelle adaptée à chaque projet.

Jour 3 : Communication et Optimisation de l'Entreprise (7 heures)

- Communication Externe
 - Stratégies de communication externe : marketing digital, relations publiques.
 - Développer une image de marque forte pour attirer les clients.
 - Exercice pratique : Élaborer un plan de communication externe.
- Gestion des Stocks et des Marges (Approfondissement)
 - Approfondir les techniques de gestion des stocks pour éviter les ruptures et surstockages.
 - Optimisation des marges pour maximiser la rentabilité.
 - Exercice pratique : Étude de cas sur la gestion des stocks et optimisation des marges.
- Optimisation des Processus Internes
 - Analyse des processus internes pour identifier les améliorations possibles.
 - Utilisation des outils de gestion pour automatiser certaines tâches.
 - Atelier pratique : Révision des processus internes et proposition d'améliorations.
- Conclusion de la Formation et Plan d'Action
 - Récapitulation des principaux apprentissages.
 - Élaboration d'un plan d'action individuel pour mettre en œuvre les connaissances acquises.
 - Quiz de fin de formation : Évaluer les connaissances acquises et mesurer la progression.

Optimiser une activité professionnelle et artisanale avec l'Intelligence Artificielle. (60h - 12 jours)

Domaine : GESTION D'ENTREPRISE

Durée en heure et en jours : 60 HEURES - 12 jours

Accéder à la formation : Cette formation est personnalisée et individualisée, merci de prendre contact avec lbfc.contact@gmail.com pour créer un parcours individualisé

Modalité de la formation : Visioconférence.

Lieu de formation : À DISTANCE

Public cible : Chef d'entreprise

Prérequis : Utiliser l'outil informatique et internet

Effectif & Tarif :

Parcours individualisé et personnalisé - 1 personne.

4.800€/personne*

* Exonération de la TVA art 293B du CGI

Objectif de la formation :

Intégrer l'intelligence artificielle dans son quotidien d'artisan pour optimiser la performance de son entreprise.



Objectifs Pédagogiques :

Apprendre à utiliser les outils numériques pour promouvoir une boutique de fleurs et développer une stratégie commerciale efficace.

Optimiser la gestion des stocks, des commandes et des relations clients grâce à des solutions numériques adaptées.

Intégrer des pratiques innovantes pour rendre l'entreprise plus compétitive et rentable.

SAS LBFC

28 rue cam d'andré - 64200 Biarritz | contact@lbfc.fr | lbfc.fr | SIRET 908 757 313 00022 | APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75640519664 auprès de la préfète de région Nouvelle-Aquitaine. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

CONTENU DE LA FORMATION

Phase 1 : Promouvoir la boutique de fleurs et développer une stratégie commerciale numérique

Objectif : Apprendre à utiliser les outils numériques pour développer la visibilité de la boutique et attirer de nouveaux clients.

- Les bases du marketing numérique : comprendre les leviers digitaux (réseaux sociaux, site web, publicités en ligne).
- Création d'une présence en ligne (site web, référencement local, et présence sur les réseaux sociaux comme Instagram et Facebook).
- Développer une stratégie de contenu pour Instagram et Facebook (création de posts, stories, publicités sponsorisées).
- Utilisation des outils pour gérer les réseaux sociaux efficacement (Canva pour la création de visuels, Hootsuite pour la planification).
- Mise en place de campagnes email ciblées pour informer les clients des promotions et nouveautés.
- Utilisation de plateformes d'email marketing (Mailchimp, Sendinblue) pour gérer les listes de contacts et automatiser les envois.

Phase 2 : Optimiser la gestion des stocks, des commandes et des relations clients grâce à des outils numériques

Objectif : Intégrer des solutions numériques pour mieux gérer les aspects internes de l'entreprise.

- Introduction aux outils de gestion de stocks adaptés aux petites entreprises (ex. : Square for Retail, Zoho Inventory).
- Suivi des niveaux de stock, commande automatique, et gestion des prévisions pour les produits saisonniers.
- Utilisation de plateformes de gestion de commandes en ligne (Shopify, WooCommerce) pour une gestion fluide.
- Automatisation des processus de commande et de livraison (intégration avec des services de livraison locaux).
- Introduction aux outils CRM pour gérer les informations client (HubSpot, Zoho CRM).
- Suivi des achats des clients, envoi de rappels personnalisés pour les événements spéciaux, et gestion des demandes spécifiques.

Phase 3 : Intégrer des pratiques innovantes pour rendre l'entreprise plus compétitive et rentable

Objectif : Exploiter les innovations et bonnes pratiques pour rendre l'entreprise plus performante et se différencier sur le marché.

- Introduction aux tendances écoresponsables.
- Utilisation des plateformes permettant de trouver des fournisseurs écoresponsables.
- Offrir des services uniques comme des abonnements ou des livraisons sur mesure pour fidéliser la clientèle.
- Suivi des performances à l'aide d'outils d'analyse (Google Analytics, rapports de réseaux sociaux).
- Optimisation des processus à partir des données récoltées (taux de conversion, engagement client, rentabilité).

Entrepreneuriat : Fondamentaux et Développement pour Générer des Revenus

(24,5h - 3,5j)

Domaine : CRÉATION GESTION D'ENTREPRISE

Durée en heure et en jours : 24,5 HEURES - 3,5 jours

Modalité de la formation : A DÉFINIR

Horaires : A DÉFINIR

Lieu de formation : A DÉFINIR

Public cible : TOUT PUBLIC

Prérequis : AUCUN

Effectif & Tarif :

Minimum 2 personnes et Maximum 10 personnes.

3.500€/personne*

* Exonération de la TVA art 293B du CGI

Objectif de la formation :

Être capable de créer, développer, et pérenniser une entreprise en maîtrisant le mindset entrepreneurial, le business plan, la structuration juridique, et les stratégies de croissance.



Objectifs Pédagogiques :

Définir une stratégie claire d'investissement.

Choisir le type d'investissement correspondant à son projet.

Définir une zone de recherche d'investissement pour développer son activité.

Estimer et simuler financièrement et fiscalement son projet pour mesurer précisément la viabilité de son projet.

Mener les négociations.

Déterminer et réaliser un montage juridique et fiscal.

SAS LBFC

28 rue cam d'andré - 64200 Biarritz | contact@lbfc.fr | lbfc.fr | SIRET 908 757 313 00022 | APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75640519664 auprès de la préfète de région Nouvelle-Aquitaine. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Contenu de la formation :

Jour 1 : Mindset Entrepreneurial (7 heures)

- Introduction et Objectifs de la Formation
 - Accueil des participants, présentation des objectifs de la formation.
 - Importance du mindset entrepreneurial pour la réussite d'une entreprise.
- Développer un Esprit Entrepreneurial
 - Caractéristiques d'un entrepreneur à succès : vision, résilience, innovation.
 - Importance de la résilience et de la persévérance.
 - Exercice pratique : Identifier des exemples d'entrepreneurs inspirants et discuter de leurs qualités.
- Adopter une Mentalité de Croissance
 - Comment voir les défis comme des opportunités.
 - Techniques pour adopter une mentalité de croissance dans son quotidien entrepreneurial.
- Gestion du Stress et de l'Incertitude
 - Techniques de gestion du stress : méditation, organisation, équilibre vie pro/perso.
 - Accepter l'incertitude et apprendre à y naviguer.
- Motivation et Objectifs
 - Établir des objectifs SMART et développer sa motivation.
 - Techniques de visualisation et affirmation positive pour rester concentré et engagé.
 - Atelier pratique : Fixation d'objectifs personnels et utilisation d'affirmations positives.

Jour 2 : Création d'Entreprise et Développement du Business Plan (7 heures)

- Introduction à la Création d'Entreprise
 - Avantages et défis de l'entrepreneuriat.
 - Évaluer sa motivation personnelle et comprendre son "pourquoi".
 - Exercice pratique : Réflexion sur ses motivations profondes pour entreprendre.
- Trouver une Idée d'Entreprise
 - Techniques de brainstorming et analyse de marché pour identifier des opportunités.
 - Validation de l'idée d'entreprise avec des retours clients.
 - Atelier pratique : Brainstorming en groupe sur des idées d'entreprise.
- Développer un Business Plan
 - Structure et contenu d'un business plan.
 - Étude de marché, stratégie de marketing, projections financières.
 - Exercice pratique : Rédaction d'une première ébauche de business plan.
- Stratégies de Marketing et de Vente
 - Développer un plan de marketing détaillé.
 - Techniques de vente pour convertir des prospects en clients.
 - Atelier pratique : Élaborer une stratégie de marketing pour son projet.

Jour 3 : Mise en Place de l'Entreprise et Stratégies de Croissance (7 heures)

SAS LBFC

28 rue cam d'andré - 64200 Biarritz | contact@lbfc.fr | lbfc.fr | SIRET 908 757 313 00022 | APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75640519664 auprès de la préfète de région Nouvelle-Aquitaine. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

- **Choix de la Structure Juridique**
 - Différentes formes juridiques (SARL, SAS, EI, etc.) et leurs avantages.
 - Procédures de création et formalités administratives.
 - Exercice pratique : Choisir la structure juridique la plus adaptée à son projet.
- **Financement de Votre Entreprise**
 - Sources de financement : fonds propres, prêts, investisseurs, subventions.
 - Préparation d'un dossier de financement et pitch aux investisseurs.
 - Atelier pratique : Préparer un pitch pour présenter son projet aux investisseurs.
- **Gestion Opérationnelle et Outils de Gestion**
 - Gestion des ressources humaines, organisation des processus internes.
 - Utilisation des outils de gestion (comptabilité, CRM, ERP).
 - Exercice pratique : Simuler la mise en place d'un processus interne pour son entreprise.
- **Stratégies de Croissance**
 - Développement de produits et services, marketing digital, expansion.
 - Stratégies pour entrer sur de nouveaux marchés et adaptation culturelle.
 - Atelier pratique : Élaborer une stratégie de croissance pour son entreprise.

Jour 4 (Matinée) : Coaching et Conclusion (3,5 heures)

- **Sessions de Coaching**
 - Coaching pour répondre aux questions spécifiques des participants.
 - Aide à surmonter les obstacles et offrir un feedback personnalisé sur les business plans.
- **Conclusion de la Formation**
 - Récapitulation des apprentissages et plan d'action pour l'avenir.
 - Quiz de fin de formation : Évaluer les connaissances acquises et mesurer la progression.

Conduire un projet de création d'entreprise (28h - 4j)

Domaine : CRÉATION GESTION D'ENTREPRISE

Durée en heure et en jours : 28 HEURES - 4 jours (100% synchrone)

Modalité de la formation : Distanciel (GoogleMeet ou Zoom)

En cas de problème technique contactez notre assistance par mail lbfc.contact@gmail.com

Horaires : A DÉFINIR LORS DE L'ENTRETIEN DE CANDIDATURE

Public cible : Tout public ayant un projet de création d'entreprise

Prérequis :

- Maîtrise des outils bureautiques (traitement de texte, navigation internet, tableur),
- Aisance dans le rédactionnel et le traitement de données chiffrées,
- Vous devez disposer d'un ordinateur (PC ou Mac) et d'une connexion Internet haut-débit.

Ces pré-requis seront validés lors de l'entretien de candidature

Effectif & Tarif : Minimum 1 personnes et Maximum 50 personnes.

3.000€/personne*

** Exonération de la TVA art 293B du CGI*

Dispositif d'évaluation : Mise en situation professionnelle portant sur la conduite d'un projet de création d'entreprise avec remise d'un rapport écrit et soutenance orale.

Modalités d'accès aux personnes en situation de handicap : Contacter Léonie Michaud, responsable handicap par mail lbfc.contact@gmail.com.

Certification visée : La formation mène à la certification 'Conduire un projet de création d'entreprise', enregistrée le 31/01/2025 au Répertoire Spécifique de France Compétences sous le n° RS7004, et détenue par Créactifs

👉 <https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/7004/>

Objectif de la formation :

Valider les grandes étapes de la création d'entreprise du candidat : structurer son projet, préciser son offre, choisir son statut juridique, rédiger son Business Plan et réaliser les démarches d'immatriculation.

Objectifs Pédagogiques :

Acquérir les compétences nécessaires pour analyser le marché cible, évaluer la rentabilité financière du projet, et choisir les bons moyens de communication pour assurer sa visibilité.

Maîtriser les démarches administratives, juridiques et fiscales pour créer l'entreprise dans le respect des conditions légales, tout en développant un Business Model solide et adapté.

Contenu de la formation :

Module 1 : Vérifier de la cohérence du projet de création d'entreprise (4h)



SAS LBFC

28 rue cam d'andré - 64200 Biarritz | contact@lbfc.fr | lbfc.fr | SIRET 908 757 313 00022 | APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75640519664 auprès de la préfète de région Nouvelle-Aquitaine. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

- Identifier ses compétences et contraintes personnelles.
- Analyser les ambitions vis-à-vis du projet.
- Déterminer la faisabilité du projet en fonction de ces éléments.

Module 2 : Réaliser votre étude de marché (5h)

- Introduction aux études de marché (quantitatives et qualitatives).
- Techniques d'analyse des comportements d'achat et des attentes des consommateurs.
- Étudier les profils des consommateurs et leurs besoins.
- Analyser les concurrents et positionner le projet.
- Mise en place d'un tableau de bord d'analyse de marché.

Module 3 : Élaborer le Business Model de votre projet de création d'entreprise(4h)

- Présentation du Business Model Canvas.
- Analyse des différentes composantes du Business Model : clients, valeur ajoutée, canaux, ressources, activités clés, partenaires clés, flux de revenus.
- Mise en œuvre d'un Business Model adapté aux personnes en situation de handicap.

Module 4 : Choisir la forme juridique la plus adaptée à votre projet de création d'entreprise (3h)

- Les différentes formes juridiques : auto-entrepreneur, SARL, SAS, etc.
- Comparaison des avantages, obligations fiscales et sociales de chaque forme.
- Comment choisir la forme juridique en fonction de son projet.

Module 5 : Evaluer la rentabilité financière du projet de création d'entreprise (4h)

- Comment estimer le chiffre d'affaires prévisionnel.
- Calcul des investissements nécessaires et des frais de fonctionnement.
- Utilisation d'un tableau de rentabilité et d'un plan de financement.

Module 6 : Sélectionner les moyens de communication et réseaux sociaux les plus adaptés aux personnes identifiées (3h)

- Identification des réseaux sociaux les plus adaptés (LinkedIn, Instagram, Facebook, etc.).
- Création d'une ligne éditoriale cohérente pour la communication de l'entreprise.
- Planification de la stratégie de contenu.

Module 7 : Analyser les différents dispositifs financiers et aides possibles à la création d'entreprise (2h)

- Présentation des dispositifs financiers disponibles : ACRE, prêts d'honneur, subventions, etc.
- Conditions d'éligibilité pour chaque aide.
- Démarches pour en bénéficier.

Module 8 : Elaborer un argumentaire de présentation de votre projet de création d'entreprise (2h)

- Comment structurer un argumentaire convaincant.
- Adapter l'argumentaire en fonction des interlocuteurs (avocats, banquiers, investisseurs, etc.).

SAS LBFC

28 rue cam d'andré - 64200 Biarritz | contact@lbfc.fr | lbfc.fr | SIRET 908 757 313 00022 | APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75640519664 auprès de la préfète de région Nouvelle-Aquitaine. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Module 9 : Réaliser les différentes démarches d'immatriculation de l'entreprise (2h)

- Explication des démarches administratives (rédaction des statuts, enregistrement auprès de l'INPI, publication au Journal Officiel, etc.).
- Utilisation de Cerfa M0/P0 pour immatriculer l'entreprise.

Conduire un projet de création de micro-entreprise.

(21h - 3j)

Domaine : CRÉATION GESTION D'ENTREPRISE

Durée en heure et en jours : 21 HEURES - 3 jours (100% synchrone)

Délai et Modalité de la formation : La formation ne débutera que 14 jours après sa validation. Distanciel (GoogleMeet ou Zoom)

En cas de problème technique contactez notre assistance par mail lbfc.contact@gmail.com

Horaires : A DÉFINIR LORS DE L'ENTRETIEN DE CANDIDATURE

Public cible : Tout public ayant un projet de création de micro-entreprise ou ayant déjà créé sa micro-entreprise depuis moins de 2 ans

Prérequis :

- Avoir un projet de création de micro-entreprise ou avoir créé une micro-entreprise depuis moins de 2 ans,
- Bonne connaissance des outils bureautiques (traitement de texte, navigation internet, tableur...),
- Aisance dans le rédactionnel et le traitement de données chiffrées
- Vous devez disposer d'un ordinateur (PC ou Mac) et d'une connexion Internet haut-débit.

Ces prérequis seront validés au travers de l'appel de candidature.

Effectif & Tarif : Minimum 1 personnes et Maximum 50 personnes.

2.000€/personne*

* Exonération de la TVA art 293B du CGI

Dispositif d'évaluation : Mise en situation professionnelle portant sur la conduite d'un projet de création d'une micro-entreprise donnant lieu à la remise d'une note synthétique écrite.

Modalités d'accès aux personnes en situation de handicap : Contacter Léonie Michaud, responsable handicap par mail lbfc.contact@gmail.com.

Certification visée : Cette formation prépare à la certification "Conduire un projet de création de micro-entreprise", enregistrée au répertoire spécifique de France Compétences sous le numéro RS7005 par l'organisme certificateur CréActifs.

Lien France Compétences :

👉 <https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/7005/>

Lien France CréActifs :

👉 <https://creactifs.com/>

Objectif de la formation :

Définir son projet entrepreneurial, vérifier la cohérence de ce projet avec le régime de la micro-entreprise, identifier les opportunités liées à l'exercice de l'activité projetée, réaliser les démarches administratives liées à la création de sa micro-entreprise, définir le niveau de protection de sa micro-entreprise, élaborer un dispositif de pilotage simple pour garantir la conformité de sa micro-entreprise, concevoir une stratégie de développement de sa micro-entreprise.

Compétences Attestées :

Définir son projet entrepreneurial en évaluant les coûts de revient et de marge et en faisant une analyse chiffrée du marché.

Vérifier la cohérence de son projet entrepreneurial avec le régime de la micro-entreprise

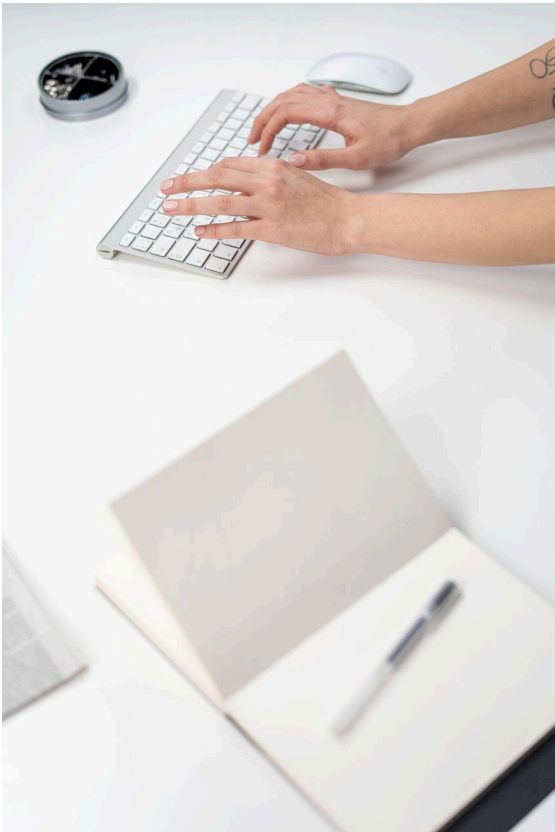
Identifier les opportunités liées à l'exercice, sous le régime de la micro-entreprise, de l'activité projetée

Réaliser les démarches administratives liées à la création de sa micro-entreprise, en suivant les étapes dans le respect de la procédure applicable, selon le type d'activité exercée

Définir le niveau de protection (juridique, assurantielle...) nécessaire à sa micro-entreprise et à son statut de micro-entrepreneur

Elaborer un dispositif de pilotage de sa micro-entreprise, en définissant un processus simple de suivi et de contrôle des opérations administratives et comptables obligatoires

Concevoir une stratégie de développement de sa micro-entreprise, en organisant les opérations commerciales et marketing à engager en en tenant compte des personnes en situation de handicap



Contenu de la formation :

Module 1 : Définir son projet entrepreneurial en évaluant les coûts de revient et de marge et en faisant une analyse chiffrée du marché (4h)

- 1. Introduction à l'entrepreneuriat**
 - Comprendre les bases du projet entrepreneurial
 - Les étapes de création et de gestion d'une micro-entreprise
 - Notions fondamentales : coûts de revient, marge, analyse chiffrée du marché
- 2. Définir son projet**
 - Travail sur la mission, la vision, les valeurs et la proposition de valeur du projet
 - Construire un business model adapté à son activité
- 3. Analyse de la cible et du marché**
 - Identifier le marché cible et ses tendances
 - Définir les besoins clients et les bénéfices du projet pour les clients
 - Réaliser une étude de marché rapide et efficace

Module 2 : Vérifier la cohérence de son projet entrepreneurial avec le régime de la micro-entreprise (3h)

- 1. Critères du régime de la micro-entreprise**
 - Plafond de chiffre d'affaires, activités autorisées
 - Modalités fiscales et sociales
- 2. Avantages et inconvénients de la micro-entreprise**
 - Pourquoi choisir ce régime ? Comparaison avec d'autres statuts
- 3. Vérification de la cohérence du projet**
 - Analyse des contraintes fiscales, sociales et administratives
 - Adapter son projet aux exigences de la micro-entreprise

Module 3 : Identifier les opportunités liées à l'exercice de l'activité sous ce régime (2h)

- 1. Opportunités fiscales et administratives**
 - Simplification des démarches administratives
 - Exonération de TVA, charges sociales allégées
- 2. Avantages pour le développement commercial**
 - Accessibilité pour démarrer rapidement
 - Coût réduit pour tester son activité

Module 4 : Réaliser les démarches administratives de création de micro-entreprise (4h)

- 1. Les démarches préalables**
 - Choisir un nom commercial, vérifier sa disponibilité
 - Définir l'activité (CFE, code APE)
- 2. Procédures de création**
 - Inscription auprès du CFE, démarches en ligne, obtention du numéro SIRET
- 3. Les obligations administratives**
 - Suivi des formalités fiscales et sociales

SAS LBFC

28 rue cam d'andré - 64200 Biarritz | contact@lbfc.fr | lbfc.fr | SIRET 908 757 313 00022 | APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75640519664 auprès de la préfète de région Nouvelle-Aquitaine. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

- Déclaration d'activité et gestion des premiers documents administratifs

Module 5 : Définir le niveau de protection (juridique, assurantielle...) nécessaire à sa micro-entreprise (2h)

1. Protection juridique

- Bases du statut juridique de micro-entrepreneur
- Responsabilité civile professionnelle et autres protections

2. Assurances professionnelles

- Types d'assurances adaptées (responsabilité civile, prévoyance, multirisque)
- Choisir une assurance adaptée à son activité

Module 6 : Elaborer un dispositif simple de suivi et de contrôle des opérations administratives et comptables obligatoires de sa micro-entreprise (3h)

1. Suivi des obligations comptables

- Tenue d'un livre de recettes et de dépenses
- Suivi des déclarations sociales et fiscales

2. Outils simples de gestion

- Utilisation de logiciels de comptabilité
- Tableaux de bord pour le suivi des charges et des recettes

3. Processus de gestion des tâches administratives

- Définir un calendrier de déclarations
- Rappels d'échéances fiscales

Module 7 : Concevoir une stratégie de développement de sa micro-entreprise, en organisant les opérations commerciales et marketing à engager en en tenant compte des personnes en situation de handicap (3h)

1. Stratégie commerciale

- Définir les objectifs commerciaux et les cibles de clientèle
- Prendre en compte les personnes en situation de handicap

2. Stratégie marketing

- Créer un plan marketing simple
- Choix des canaux de communication, contenu, promotion

3. Stratégies de fidélisation et croissance

- Mettre en place des actions de fidélisation client adaptées à l'activité
- Anticiper la croissance et le passage à un autre statut

Conduire un projet de création de micro-entreprise - Version Avancée. (31h - 4,5j)

Domaine : CRÉATION GESTION D'ENTREPRISE

Durée en heure et en jours : 31 HEURES - 4,5 jours (100% synchrone)

Délai et Modalité de la formation : La formation ne débutera que 14 jours après sa validation. Distanciel (GoogleMeet ou Zoom)

En cas de problème technique contactez notre assistance par mail lbfc.contact@gmail.com

Horaires : A DÉFINIR LORS DE L'ENTRETIEN DE CANDIDATURE

Public cible : Tout public ayant un projet de création de micro-entreprise ou ayant déjà créé sa micro-entreprise depuis moins de 2 ans

Prérequis :

- Avoir un projet de création de micro-entreprise ou avoir créé une micro-entreprise depuis moins de 2 ans,
- Bonne connaissance des outils bureautiques (traitement de texte, navigation internet, tableur...),
- Aisance dans le rédactionnel et le traitement de données chiffrées
- Vous devez disposer d'un ordinateur (PC ou Mac) et d'une connexion Internet haut-débit.

Ces prérequis seront validés au travers de l'appel de candidature.

Effectif & Tarif : Minimum 1 personnes et Maximum 50 personnes.

4.000€/personne*

* Exonération de la TVA art 293B du CGI

Dispositif d'évaluation : Mise en situation professionnelle portant sur la conduite d'un projet de création d'une micro-entreprise donnant lieu à la remise d'une note synthétique écrite.

Modalités d'accès aux personnes en situation de handicap : Contacter Léonie Michaud, responsable handicap par mail lbfc.contact@gmail.com.

Certification visée : Cette formation prépare à la certification "Conduire un projet de création de micro-entreprise", enregistrée au répertoire spécifique de France Compétences sous le numéro RS7005 par l'organisme certificateur CréActifs.

Lien France Compétences :

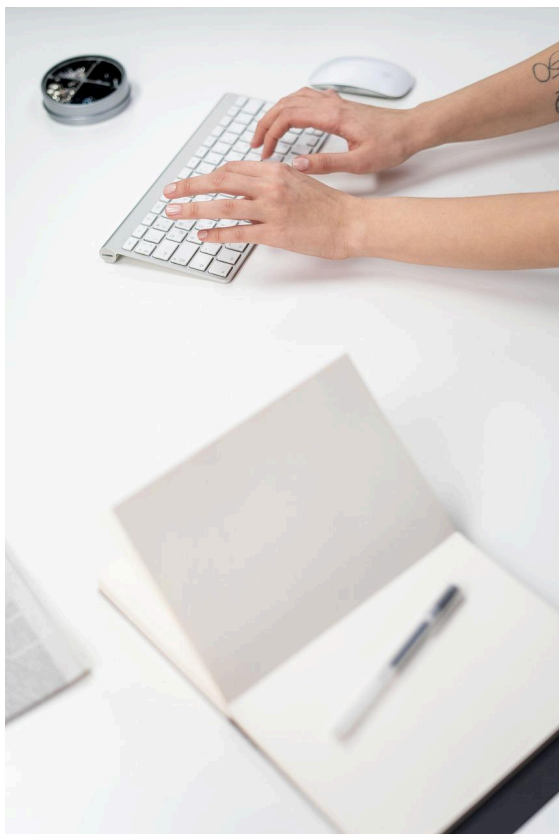
👉 <https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/7005/>

Lien France CréActifs :

👉 <https://creactifs.com/>

Objectif de la formation :

Définir son projet entrepreneurial, vérifier la cohérence de ce projet avec le régime de la micro-entreprise, identifier les opportunités liées à l'exercice de l'activité projetée, réaliser les démarches administratives liées à la création de sa micro-entreprise, définir le niveau de protection de sa micro-entreprise, élaborer un dispositif de pilotage simple pour garantir la conformité de sa micro-entreprise, concevoir une stratégie de développement de sa micro-entreprise.



Compétences Attestées :

Définir son projet entrepreneurial en évaluant les coûts de revient et de marge et en faisant une analyse chiffrée du marché.

Vérifier la cohérence de son projet entrepreneurial avec le régime de la micro-entreprise

Identifier les opportunités liées à l'exercice, sous le régime de la micro-entreprise, de l'activité projetée

Réaliser les démarches administratives liées à la création de sa micro-entreprise, en suivant les étapes dans le respect de la procédure applicable, selon le type d'activité exercée

Définir le niveau de protection (juridique, assurantielle...) nécessaire à sa micro-entreprise et à son statut de micro-entrepreneur

Elaborer un dispositif de pilotage de sa micro-entreprise, en définissant un processus simple de suivi et de contrôle des opérations administratives et comptables obligatoires

Concevoir une stratégie de développement de sa micro-entreprise, en organisant les opérations commerciales et marketing à engager en en tenant compte des personnes en situation de handicap

Contenu de la formation :

Module 1 : Définir son projet entrepreneurial en évaluant les coûts de revient et de marge et en faisant une analyse chiffrée du marché (6h)

- 4. Introduction à l'entrepreneuriat (1h30)**
 - Comprendre les bases du projet entrepreneurial
 - Les étapes de création et de gestion d'une micro-entreprise
 - Notions fondamentales : coûts de revient, marge, analyse chiffrée du marché
- 5. Définir son projet (2h30)**
 - Travail sur la mission, la vision, les valeurs et la proposition de valeur du projet
 - Construire un business model adapté à son activité
- 6. Analyse de la cible et du marché (2h)**
 - Identifier le marché cible et ses tendances
 - Définir les besoins clients et les bénéfices du projet pour les clients
 - Réaliser une étude de marché rapide et efficace

Module 2 : Vérifier la cohérence de son projet entrepreneurial avec le régime de la micro-entreprise (4h)

- 4. Critères du régime de la micro-entreprise (1h30)**
 - Plafond de chiffre d'affaires, activités autorisées
 - Modalités fiscales et sociales
- 5. Avantages et inconvénients de la micro-entreprise (1h30)**
 - Pourquoi choisir ce régime ? Comparaison avec d'autres statuts
- 6. Vérification de la cohérence du projet (1h)**
 - Analyse des contraintes fiscales, sociales et administratives
 - Adapter son projet aux exigences de la micro-entreprise

Module 3 : Identifier les opportunités liées à l'exercice de l'activité sous ce régime (3h)

- 3. Opportunités fiscales et administratives (1h30)**
 - Simplification des démarches administratives
 - Exonération de TVA, charges sociales allégées
- 4. Avantages pour le développement commercial (1h30)**
 - Accessibilité pour démarrer rapidement
 - Coût réduit pour tester son activité

Module 4 : Réaliser les démarches administratives de création de micro-entreprise (5h)

- 4. Les démarches préalables (1h30)**
 - Choisir un nom commercial, vérifier sa disponibilité
 - Définir l'activité (CFE, code APE)
- 5. Procédures de création (2h)**
 - Inscription auprès du CFE, démarches en ligne, obtention du numéro SIRET
- 6. Les obligations administratives (1h30)**
 - Suivi des formalités fiscales et sociales

SAS LBFC

28 rue cam d'andré - 64200 Biarritz | contact@lbfc.fr | lbfc.fr | SIRET 908 757 313 00022 | APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75640519664 auprès de la préfète de région Nouvelle-Aquitaine. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

- Déclaration d'activité et gestion des premiers documents administratifs

Module 5 : Définir le niveau de protection (juridique, assurantielle...) nécessaire à sa micro-entreprise (3h)

3. Protection juridique (1h30)

- Bases du statut juridique de micro-entrepreneur
- Responsabilité civile professionnelle et autres protections

4. Assurances professionnelles (1h30)

- Types d'assurances adaptées (responsabilité civile, prévoyance, multirisque)
- Choisir une assurance adaptée à son activité

Module 6 : Elaborer un dispositif simple de suivi et de contrôle des opérations administratives et comptables obligatoires de sa micro-entreprise (4h)

4. Suivi des obligations comptables (1h30)

- Tenue d'un livre de recettes et de dépenses
- Suivi des déclarations sociales et fiscales

5. Outils simples de gestion (1h30)

- Utilisation de logiciels de comptabilité
- Tableaux de bord pour le suivi des charges et des recettes

6. Processus de gestion des tâches administratives (1h)

- Définir un calendrier de déclarations
- Rappels d'échéances fiscales

Module 7 : Concevoir une stratégie de développement de sa micro-entreprise, en organisant les opérations commerciales et marketing à engager en en tenant compte des personnes en situation de handicap (6h)

4. Stratégie commerciale (2h)

- Définir les objectifs commerciaux et les cibles de clientèle
- Prendre en compte les personnes en situation de handicap

5. Stratégie marketing (2h)

- Créer un plan marketing simple
- Choix des canaux de communication, contenu, promotion

6. Stratégies de fidélisation et croissance (2h)

- Mettre en place des actions de fidélisation client adaptées à l'activité
- Anticiper la croissance et le passage à un autre statut

Se lancer dans l'entrepreneuriat et piloter son entreprise sans être débordé | Efficience et productivité (35h - 5j)

Domaine : CRÉATION GESTION D'ENTREPRISE

Durée en heure et en jours : 35 HEURES - 5 jours

Modalité de la formation : A DÉFINIR

Horaires : A DÉFINIR

Lieu de formation : A DÉFINIR

Public cible : TOUT PUBLIC

Prérequis : AUCUN

Effectif & Tarif :

Programme suivie de façon individuelle : 5.000€/personne*

* Exonération de la TVA art 293B du CGI

Objectif de la formation :

Être capable de définir des projets, organiser et gérer son temps, établir des priorités, créer un cadre favorable à l'avancement des projets, et se positionner efficacement.



Objectifs Pédagogiques :

Définir des projets
Organiser et gérer son temps
Établir des priorités
Créer un cadre favorable à l'avancement des projets
Se positionner

SAS LBFC

28 rue cam d'andré - 64200 Biarritz | contact@lbfc.fr | lbfc.fr | SIRET 908 757 313 00022 | APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75640519664 auprès de la préfète de région Nouvelle-Aquitaine. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Contenu de la formation :

Journée 1 : Se lancer en tant qu'entrepreneur (7 heures)

- Introduction : Discussion sur les qualités nécessaires pour devenir entrepreneur et les différents types de parcours possibles.
- Les Bases de l'Entrepreneuriat
- Définir le type d'entrepreneur que l'on souhaite devenir.
- Présentation des témoignages d'entrepreneurs expérimentés.
- Exercice pratique : Réflexion individuelle sur les qualités entrepreneuriales.
- Trouver sa Niche
- Exploration des passions et compétences des participants.
- Méthodes pour identifier une niche de marché pertinente.
- Exercice pratique : Recherche de niches potentielles avec l'aide de suggestions en groupe.
- Création de l'Offre
- Comprendre les besoins du marché et comment y répondre avec une offre irrésistible.
- Choix des formats d'offre (produits, services, coaching, etc.).
- Atelier pratique : Création d'une première offre et discussion en groupe.

Journée 2 : Valider sa Niche et Développer une Stratégie de Communication (7 heures)

- Introduction : Discussion sur l'importance de valider sa niche avant d'aller plus loin.
- Validation de la Niche
- Techniques de validation de marché : sondages, tests de marché, analyses concurrentielles.
- Exercice pratique : Validation de la niche choisie par chaque participant.
- Introduction aux Réseaux Sociaux
- Présentation des principales plateformes (Instagram, Facebook, LinkedIn).
- Comment choisir les bons canaux pour sa niche.
- Exercice pratique : Choisir les plateformes idéales pour promouvoir son offre.
- Atelier de Stratégie de Communication (2 heures)
- Créer un plan de publication pour les réseaux sociaux.
- Techniques de promotion : webinaires, jeux concours, appels stratégiques.
- Atelier pratique : Planification de contenu pour un mois.

Journée 3 : Gérer Son Temps et Son Stress (7 heures)

- Introduction : Pourquoi l'organisation est cruciale pour les entrepreneurs.
- Gestion du Temps
- Techniques pour optimiser son emploi du temps (Méthode Eisenhower, Pomodoro, etc.).
- Exercice pratique : Création d'un emploi du temps hebdomadaire adapté aux besoins de chaque participant.
- Gestion du Stress
- Comprendre les sources de stress en tant qu'entrepreneur.
- Techniques de relaxation et d'équilibre vie pro/vie perso.
- Atelier pratique : Exercices de relaxation guidés.
- Utilisation des Outils d'Organisation
- Présentation des outils indispensables (Trello, Notion, Google Calendar).
- Atelier pratique : Mise en place d'un système de gestion pour optimiser le quotidien.

Journée 4 : Optimiser la Productivité (7 heures)

SAS LBFC

28 rue cam d'andré - 64200 Biarritz | contact@lbfc.fr | lbfc.fr | SIRET 908 757 313 00022 | APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75640519664 auprès de la préfète de région Nouvelle-Aquitaine. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

- Introduction : Comment améliorer son rendement sans sacrifier sa santé.
- Techniques de Productivité
- Découvrir des techniques de productivité avancées (Pareto, batching, automatisation).
- Exercice pratique : Application des techniques de productivité à son projet personnel.
- Gestion des Tâches
- Comment décomposer un projet en tâches concrètes et mesurables.
- Atelier pratique : Décomposition d'un projet en étapes réalisables.
- Optimiser son Environnement de Travail
- Techniques pour créer un espace de travail stimulant et sans distractions.
- Exercice pratique : Mise en place d'améliorations dans son environnement de travail.

Journée 5 : Piloter son Entreprise sans Être Débordé (7 heures)

- Introduction : Piloter son entreprise de manière efficiente.
- Comment prévenir le surmenage et maintenir une vision claire.
- Stratégies de Pilotage d'Entreprise
- Définir des objectifs clairs et mesurables (OKR, KPI).
- Exercice pratique : Élaboration d'objectifs annuels et définition des indicateurs de succès.
- Suivi Financier et Gestion Administrative
- Notions de base de la gestion financière pour entrepreneurs.
- Atelier pratique : Mise en place d'un tableau de suivi des dépenses et revenus.
- Réflexion sur les acquis de la formation.
- Discussion sur les prochains objectifs de chaque participant et création d'un plan de suivi.

Utiliser l'intelligence artificielle pour optimiser la gestion et le développement de son activité. (14h - 2j)

Domaine : GESTION D'ENTREPRISE / IA

Durée en heure et en jours : 14 HEURES - 2 jours (100% synchrone)

Accès à la formation : Contacter l'équipe LBFC, lbfc.contact@gmail.com, pour convenir d'un entretien de candidature.

Une réponse sera faite sous 48h, hors week-end. L'accès à la formation ne se fait qu'après validation de la candidature.

Modalité de la formation et horaires : Distanciel (GoogleMeet ou Zoom), les horaires seront déterminés lors de l'entretien de candidature.

En cas de problème technique contactez notre assistance par mail lbfc.contact@gmail.com, une réponse sera faite sous 48h, hors week-end.

Public cible : Dirigeants, managers, entrepreneurs et chefs de projet

Prérequis :

- Maîtriser l'outil informatique (traitement de texte, tableur, navigation internet)
- Disposer d'un ordinateur ou d'une tablette et d'une connexion Internet haut débit.

Ces pré-requis seront validés lors de l'entretien téléphonique de candidature où le candidat décrit son projet.

Effectif & Tarif : 1 à 20 personnes maximum | 2.000€/personne *Exonération de la TVA art 293B du CGI*

Dispositif d'évaluation : Un rapport écrit accompagné d'une soutenance orale en visioconférence devant un jury, portant sur l'intégration de l'Intelligence Artificielle dans la gestion et le développement d'une activité professionnelle.

Modalités d'accès aux personnes en situation de handicap : Contacter Léonie Michaud, responsable handicap par mail lbfc.contact@gmail.com.

Certification visée : -



Objectif de la formation :

Optimiser la gestion et le développement d'une activité professionnelle en intégrant l'Intelligence Artificielle dans les processus stratégiques et opérationnels afin d'améliorer la productivité, la prise de décision et la relation client, tout en s'adaptant aux évolutions du marché.

SAS LBFC

28 rue cam d'andré - 64200 Biarritz | contact@lbfc.fr | lbfc.fr | SIRET 908 757 313 00022 | APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75640519664 auprès de la préfète de région Nouvelle-Aquitaine. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Compétences visées :

Optimiser les processus métier en utilisant l'IA pour identifier les actions répétitives, mettre en place des flux automatisés adaptés à l'activité et améliorer la productivité, afin d'optimiser la performance et la réactivité de l'organisation.

Structurer une relation client et une expérience utilisateur performantes en exploitant l'IA pour personnaliser l'offre, adapter la communication et analyser les retours, afin d'anticiper les besoins et fidéliser la clientèle.

Concevoir une stratégie en exploitant l'IA et l'analyse prédictive pour identifier les indicateurs clés de performance, détecter les opportunités et anticiper les évolutions du marché, afin de minimiser les risques et optimiser les résultats de l'entreprise.

Créer un système de gestion financière et de prévisions en exploitant l'IA pour analyser les flux, anticiper les besoins en trésorerie, ajuster les budgets et détecter les anomalies, afin de réduire les coûts et sécuriser les performances de l'entreprise.

Contenu de la formation :

C1. Optimiser les processus métier en utilisant l'IA pour identifier les actions répétitives, mettre en place des flux automatisés adaptés à l'activité et améliorer la productivité, afin d'optimiser la performance et la réactivité de l'organisation. (3.5h)

- Identifier les tâches répétitives et chronophages pouvant être automatisées (gestion administrative, comptabilité, service client, reporting...).
- Découvrir et maîtriser les outils d'IA qui facilitent l'automatisation (chatbots, assistants virtuels, automatisation des e-mails, gestion documentaire, etc.).
- Mettre en place des flux automatisés adaptés à son activité pour optimiser la productivité et la réactivité de son organisation.
- Évaluer l'impact de l'automatisation sur l'organisation et anticiper les ajustements nécessaires en termes de compétences et de gestion du changement.

C2. Structurer une relation client et une expérience utilisateur performantes en exploitant l'IA pour personnaliser l'offre, adapter la communication et analyser les retours, afin d'anticiper les besoins et fidéliser la clientèle. (3.5h)

- Comprendre les enjeux et avantages de l'IA dans la gestion de la relation client (anticipation des besoins, satisfaction, fidélisation).
- Utiliser des outils d'IA pour personnaliser l'offre et adapter la communication (recommandations automatiques, segmentation intelligente, chatbots avancés).

SAS LBFC

28 rue cam d'andré - 64200 Biarritz | contact@lbfc.fr | lbfc.fr | SIRET 908 757 313 00022 | APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75640519664 auprès de la préfète de région Nouvelle-Aquitaine. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

- Mettre en place des stratégies d'analyse de feedbacks clients et d'amélioration continue grâce à l'IA (traitement automatique des avis et suggestions, analyse des émotions, reconnaissance vocale).
- Concilier automatisation et relation humaine pour conserver une expérience client fluide et engageante.

C3. Concevoir une stratégie en exploitant l'IA et l'analyse prédictive pour identifier les indicateurs clés de performance, détecter les opportunités et anticiper les évolutions du marché, afin de minimiser les risques et optimiser les résultats de l'entreprise. (3.5h)

- Découvrir comment l'IA transforme la prise de décision en entreprise (modèles prédictifs, scénarios automatisés, recommandations intelligentes).
- Identifier les indicateurs clés de performance (KPIs) pouvant être analysés via l'IA pour orienter les décisions stratégiques.
- Apprendre à utiliser des outils d'IA pour détecter des opportunités, minimiser les risques et optimiser les stratégies commerciales, marketing et financières.
- Mettre en place un système de veille assistée par l'IA pour anticiper les évolutions du marché et adapter ses offres en conséquence.

C4. Créer un système de gestion financière et de prévisions en exploitant l'IA pour analyser les flux, anticiper les besoins en trésorerie, ajuster les budgets et détecter les anomalies, afin de réduire les coûts et sécuriser les performances de l'entreprise. (3.5h)

- Comprendre comment l'IA peut aider à analyser les flux financiers, détecter des anomalies et optimiser les coûts.
- Utiliser des outils d'IA pour anticiper les besoins en trésorerie, ajuster les prévisions budgétaires et réduire les risques financiers.
- Découvrir des solutions basées sur l'IA pour la gestion des factures, des paiements et la détection de fraudes.
- Intégrer des tableaux de bord intelligents pour un suivi en temps réel des performances financières et des prévisions de croissance.

Organiser son entreprise (14h - 2j)

Domaine : GESTION D'ENTREPRISE

Durée en heure et en jour : 14 HEURES - 2 JOURS Modalité
de la formation : PRÉSENTIEL

Horaires : A DÉFINIR

Lieu de formation : A DÉFINIR

Public cible : TOUT PUBLIC

Prérequis : AUCUN

Effectif & Tarif :

En intra-entreprise (2 participants minimum - 8 participants maximum) : 3.000€ TTC* Pour le
groupe En inter-entreprises (6 participants minimum - 8 participants maximum) : 500€ TTC*/Pers

* Exonération de la TVA art 293B du CGI

Objectif de la formation :

Permettre aux apprenants d'organiser son entreprise et de mettre en place des
actions correctrices.



Objectifs Pédagogiques :

Comprendre les temps fort de son entreprise

Détecter sa valeur ajoutée

Déterminer le rôle de chacun

Orchestrer ses équipes

SAS LBFC

28 rue cam d'andré - 64200 Biarritz | contact@lbfc.fr | lbfc.fr | SIRET 908 757 313 00022 | APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75640519664 auprès de la préfète de région Nouvelle-Aquitaine. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Contenu de la formation :

Présentation et quiz de début de formation

- Échange et retour d'expériences des apprenants
- QCM afin d'établir le niveau de chacun des participants

Introduction

- Les bénéfices d'une bonne organisation
- L'organisation, par où cela commence

Comprendre son activité et ses enjeux

- Déterminer ses objectifs et les évaluer
- *Mettre en place des actions correctrices pour se place sur le marché*

L'organisation du temps

- *Déterminer les temps forts de l'activité méritant d'être mobilisé à 100%*
- *Trouver le temps pour les activités secondaires parfois chronophages*

L'organisation de l'humain

- *Détecter ses besoins humains selon son activité*
- *Manager et coordonner son activité*

L'organisation matériel

- *Savoir les éléments qui sont indispensables pour réussir dans son activité*
- *Évaluer les moyens mis en place et apporter des améliorations*

L'impact de sa communication

- *Faire un bilan de la communication déjà en place et l'évaluer*
- *Apporter des améliorations et planifier sa communication*

Notion de service clients

- *Comprendre les enjeux de la satisfaction clients*
- *Instaurer des procès aux équipes dans le but d'augmenter la satisfaction clients*

Augmenter son chiffre d'affaires

- *Déterminer les produits/services pouvant augmenter le panier moyen*
- *Découvrir et utiliser des méthodes de vente pour une meilleure performance*

Quiz de fin de formation

- QCM afin d'établir le niveau des acquis des participants
- Échange et retour d'expérience

Découverte de la bureautique (21h - 3j)

Domaine : GESTION D'ENTREPRISE

Durée en heure et en jour : 14 HEURES - 2 JOURS

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL

Horaires : A DÉFINIR

Lieu de formation : A DÉFINIR

Public cible : TOUT PUBLIC

Prérequis : AUCUN

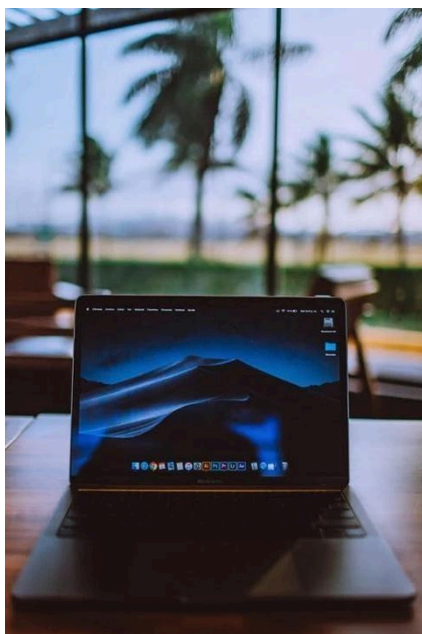
Effectif & Tarif :

En intra-entreprise (2 participants minimum - 8 participants maximum) : 4.500€ TTC* Pour le groupe
En inter-entreprises (6 participants minimum - 8 participants maximum) : 750€ TTC*Par personne

* Exonération de la TVA art 293B du CGI

Objectif de la formation :

Permettre aux apprenants d'utiliser un ordinateur et de se servir des logiciels annexes.



Objectifs Pédagogiques :

Utiliser et organiser un bureau et les différents dossiers

Savoir utiliser internet

Savoir utiliser Word

Savoir utiliser Excel

SAS LBFC

28 rue cam d'andré - 64200 Biarritz | contact@lbfc.fr | lbfc.fr | SIRET 908 757 313 00022 | APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75640519664 auprès de la préfète de région Nouvelle-Aquitaine. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Contenu de la formation :

Présentation et quiz de début de formation

- Échange et retour d'expériences des apprenants
- *QCM afin d'établir le niveau de chacun des participants*

Introduction

- *Panorama des usages d'un ordinateur*
- *Le vocabulaire des ordinateurs*

Comprendre les concepts de base

- *Connaître le fonctionnement d'un ordinateur*
- *Connaître les principaux composants*

Assimiler l'environnement d'un ordinateur

- *Organiser son poste de travail*
- *Identifier les différents raccourcis*

Recherches sur internet

- *Se servir d'un navigateur de recherche*
- *Faire des recherches rapides grâce à des mots clés*

L'organisation matériel

- *Savoir les éléments qui sont indispensables pour réussir dans son activité*
- *Évaluer les moyens mis en place et apporter des améliorations*

Utiliser une messagerie électronique

- *Mettre en forme un corps de texte (italique, gras, surligner)*
- *Faire un envoi à une, plusieurs destinataire et utiliser le mode copie, copie caché*

Découvrir le logiciel Word

- *Créer un document et le mettre en page*
- *Insérer des éléments : image, tableau, zone de texte*

Découvrir le logiciel Excel

- *Créer et mettre en forme un document*
- *Utiliser les formules de calculs automatisées*

Quiz de fin de formation

- *QCM afin d'établir le niveau des acquis des participants*
- *Échange et retour d'expérience*

Utiliser le Pack Office Word - Excel - PowerPoint (21h - 3j)

Domaine : GESTION D'ENTREPRISE

Durée en heure et en jour : 21 HEURES - 3 JOURS

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL

Horaires : A DÉFINIR

Lieu de formation : A DÉFINIR

Public cible : TOUT PUBLIC

Prérequis : Avoir réalisé la formation « Découverte de la bureautique » ou avoir un niveau équivalent (vérification du niveau via un quizz d'évaluation)

Effectif & Tarif :

En intra-entreprise (2 participants minimum - 8 participants maximum) : 4.500€ TTC* Pour le groupe En

inter-entreprises (6 participants minimum - 8 participants maximum) : 750€ TTC*Par personne

* Exonération de la TVA art 293B du CGI

Objectif de la formation :

Permettre aux apprenants d'utiliser le Pack Office selon leurs besoins quotidien.



Objectifs Pédagogiques :

*Maîtriser les fonctionnalités incontournables Word, Excel,
PowerPoint*

*Savoir vers quel logiciel se tourner en fonction de ses besoins
Développer son agilité en bureautique*

SAS LBFC

28 rue cam d'andré - 64200 Biarritz | contact@lbfc.fr | lbfc.fr | SIRET 908 757 313 00022 | APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75640519664 auprès de la préfète de région Nouvelle-Aquitaine. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Contenu de la formation :

Présentation et quiz de début de formation

- o Échange et retour d'expériences des apprenants
- o QCM afin d'établir le niveau de chacun des participants

Maitriser l'essentiel de Word

- o Automatiser la gestion des mises en forme répétitives : les styles
- o Construire un document structuré : style hiérarchiques, numérotation automatique, sommaire
- o Gérer les sauts de page, les en-têtes et pieds de page
- o Intégrer des images, des graphiques, des tableaux
- o Exploiter des contenus réutilisables : les blocs QuickPart

Maitriser l'essentiel d'Excel

- o Mettre en place des formules de calcul et maitriser leur recopie
- o Identifier et utiliser les fonctions Excel les plus utiles
- o Lier et consolider des données entre plusieurs feuilles
- o Créer des alertes visuelles grâce à a mise en forme conditionnelle
- o Contrôler la saisie
- o Exploiter une liste de données sous forme de tableau
- o Analyser les données : tris, filtres, tableaux croisés dynamiques
- o Illustrer les chiffres avec des graphiques
- o Comment créer une fiche technique ? Méthode & principe

Maitriser l'essentiel de PowerPoint

- o Appliquer ou définir une ligne graphique : thèmes et masques
- o Insérer des images, des schémas, un tableau ou un graphique Excel
- o Appliquer des effets d'animation pour dynamiser le diaporama
- o Concevoir la documentation associée

Quiz de fin de formation

- o QCM afin d'établir le niveau des acquis des participants
- o Échange et retour d'expérience

Gestion et calcul de la rentabilité (21h - 3j)

Domaine : GESTION D'ENTREPRISE

Durée en heure et en jour : 21 HEURES - 3 JOURS

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL

Horaires : A DÉFINIR

Lieu de formation : A DÉFINIR

Public cible : TOUT PUBLIC

Prérequis : AUCUN

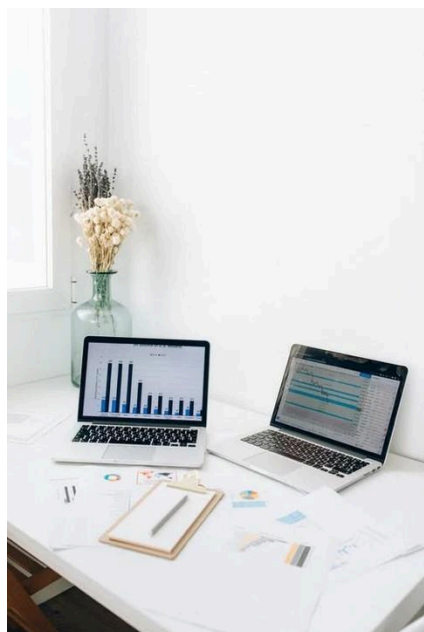
Effectif & Tarif :

En intra-entreprise (2 participants minimum - 8 participants maximum) : 4.500€ TTC* Pour le groupe En inter-entreprises (6 participants minimum - 8 participants maximum) : 750€ TTC*Par personne

* Exonération de la TVA art 293B du CGI

Objectif de la formation :

Permettre aux apprenants de calculer et de gérer sa rentabilité à partir d'un outil simplifié.



Objectifs Pédagogiques :

Connaître les différents indicateurs de gestion

Utiliser un outil de gestion

Interpréter et évaluer les indicateurs de gestion

Connaître son point mort

SAS LBFC

28 rue cam d'andré - 64200 Biarritz | contact@lbfc.fr | lbfc.fr | SIRET 908 757 313 00022 | APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75640519664 auprès de la préfète de région Nouvelle-Aquitaine. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Contenu de la formation :

Présentation et quiz de début de formation

- Échange et retour d'expériences des apprenants
- QCM afin d'établir le niveau de chacun des participants

Introduction

- Les enjeux de la gestion d'entreprise
- Les éléments à observer

Seuil intermédiaires de gestion

- Qu'est-ce que les SIG
- Comment les calculer

Organiser son entreprise à la mise en place d'un outil

- L'organisation des bons de livraison avec les fournisseurs
- Le temps de saisie et le lien avec le comptable

Utiliser un tableur Excel

- Faire la saisie de données sur un tableur Excel
- Comprendre les formules automatisées

Interpréter ses chiffres

- Que faut-il regarder en priorité
- Les actions à mettre en place selon les résultats

Analyser les ventes

- Connaître les ventes phares
- Connaître les ventes les plus rentables

Maîtrise du point mort

- Comment calculer un point mort
- Trouver les indicateurs permettant de changer la donne

Suivi après l'installation d'un outil de gestion

- Comprendre l'évolution de ses chiffres
- Trouver des solutions permettant de mettre en place des actions correctives

Quiz de fin de formation

- QCM afin d'établir le niveau des acquis des participants
- Échange et retour d'expérience

Optimiser les marges d'un commerce de bouche (21h - 3j)

Domaine : GESTION D'ENTREPRISE

Durée en heure et en jour : 21 HEURES - 3 JOURS

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL

Horaires : A DÉFINIR

Lieu de formation : A DÉFINIR

Public cible : TOUT PUBLIC

Prérequis : AUCUN

Effectif & Tarif :

En intra-entreprise (2 participants minimum - 8 participants maximum) : 4.500€ TTC* Pour le groupe
En inter-entreprises (6 participants minimum - 8 participants maximum) : 750€ TTC*Par personne

* Exonération de la TVA art 293B du CGI

Objectif de la formation :

Permettre aux apprenants d'optimiser les coûts et d'améliorer la rentabilité.



Objectifs Pédagogiques :

*Optimiser la gestion des coûts des matières premières
Améliorer sa rentabilité en maîtrisant ses achats et sa gestion de stock*

Réaliser une fiche technique et fixer un prix

SAS LBFC

28 rue cam d'andré - 64200 Biarritz | contact@lbfc.fr | lbfc.fr | SIRET 908 757 313 00022 | APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75640519664 auprès de la préfète de région Nouvelle-Aquitaine. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Contenu de la formation :

Présentation et quiz de début de formation

- o Échange et retour d'expériences des apprenants
- o QCM afin d'établir le niveau de chacun des participants

Respecter la logique de la rentabilité

- o Éviter le gaspillage
- o Respecter les marges

Introduction à la notion de « Marge »

- o Qu'est-ce qu'une marge
- o *Pourquoi tenir compte de cet élément*

Fiche technique de fabrication

- o *Qu'est-ce qu'une fiche technique, pourquoi en faire une*
- o *Comment créer une fiche technique ? Méthode & principe*

Approvisionnement - Achat - Gestion des stocks

- o *Négocier, acheter et gérer ses achats*
- o *Création d'une mercuriale*

Gérer la carte du restaurant

- o *Méthodes de calcul pour déterminer un prix*
- o *Déterminer un menu*

Seuil de rentabilité et différents ratios

- o *Comprendre et calculer un seuil de rentabilité*
- o *Prime-cost / Frais généraux / Frais de personnel / Productivité - frais de personnel*

L'inventaire

- o *Quand le faire et pourquoi*
- o *Comment réaliser un inventaire pratique et réel*

Analyse des ventes

- o *Prévoir les ventes puis les constater*
- o *S'organiser et se positionner en fonction de l'état des ventes*

Quiz de fin de formation

- o *QCM afin d'établir le niveau des acquis des participants*
- o *Échange et retour d'expérience*

Permis de former (14h - 2j)

Domaine : SÉCURITÉ ET OBLIGATIONS

Durée en heure et en jour : 14 HEURES - 2 JOURS

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL

Horaires : A DÉFINIR

Lieu de formation : A DÉFINIR

Public cible : TOUT PUBLIC

Prérequis : AUCUN

Effectif & Tarif :

En intra-entreprise (2 participants minimum - 8 participants maximum) : 3.000€ TTC* Pour le groupe
En inter-entreprises (6 participants minimum - 8 participants maximum) : 500€ TTC*/Pers

* Exonération de la TVA art 293B du CGI

Objectif de la formation :

Permettre aux apprenants d'accueillir un alternant, de lui transmettre des compétences et de l'évaluer.



Objectifs Pédagogiques :

- Connaître les parcours de formation professionnelle*
- Intégrer l'alternant à son nouvel environnement professionnel*
- Transmettre et évaluer des compétences professionnelles en situation de travail*
- Appréhender le droit social : les contrats de formations en alternance*

SAS LBFC

28 rue cam d'andré - 64200 Biarritz | contact@lbfc.fr | lbfc.fr | SIRET 908 757 313 00022 | APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75640519664 auprès de la préfète de région Nouvelle-Aquitaine. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Contenu de la formation :

Présentation et quiz de début de formation

- o Échange et retour d'expériences des apprenants
- o QCM afin d'établir le niveau de chacun des participants

Introduction au permis de former

- o Pourquoi un permis de former
- o Quelles sont les personnes concernées

Organisation de la formation

- o Formation professionnelle
- o Formation initiale

Initiation au droit social

- o Distinctions juridiques entre les différents contrats
- o *Droits et devoirs de l'employeur et de l'alternant*

Harcèlement et médecine du travail

- o *Appréhender, définir et agir dans le cas d'un harcèlement*
- o *Les obligations liées à la médecine du travail*

Typologie et sociologie des apprenants

- o *Définir un profil recherché*
- o *Mettre en place une recherche d'alternant*

Management de premier niveau

- o *Qu'est-ce qu'un bon manager*
- o *La gestion des conflits en alternance*

Analyser et décrire le métier

- o *Les missions du maître d'apprentissage / tuteur*
- o *Les outils de suivi du management*

Construire et transmettre une connaissance en situation de travail et l'évaluer

- o *Définir des objectifs de travail*
- o *Construire une séquence d'apprentissage en situation de travail*

Évaluation de positionnement et tour de table

- o *QCM afin d'établir le niveau des acquis des participants*
- o *Échange et retour d'expérience*

SAS LBFC

28 rue cam d'andré - 64200 Biarritz | contact@lbfc.fr | lbfc.fr | SIRET 908 757 313 00022 | APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75640519664 auprès de la préfète de région Nouvelle-Aquitaine. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

HACCP (14h - 2j)

Domaine : SÉCURITÉ ET OBLIGATIONS

Durée en heure et en jour : 14 HEURES - 2 JOURS

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL

Horaires : A DÉFINIR

Lieu de formation : A DÉFINIR

Public cible : TOUT PUBLIC

Prérequis : AUCUN

Effectif & Tarif :

En intra-entreprise (2 participants minimum - 8 participants maximum) : 3.000€ TTC* Pour le groupe
En inter-entreprises (6 participants minimum - 8 participants maximum) : 500€ TTC*/Pers

* Exonération de la TVA art 293B du CGI

Objectif de la formation :

Permettre aux apprenants d'organiser et gérer une activité dans des conditions d'hygiène conformes aux attentes de la réglementation en vigueur et permettant la satisfaction du client.



Objectifs Pédagogiques :

Identifier les grands principes de la réglementation en relation avec la restauration commerciale

Analyser les risques liés à une insuffisance d'hygiène

Mettre en œuvre les principes l'hygiène en restauration commerciale

SAS LBFC

28 rue cam d'andré - 64200 Biarritz | contact@lbfc.fr | lbfc.fr | SIRET 908 757 313 00022 | APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75640519664 auprès de la préfète de région Nouvelle-Aquitaine. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Contenu de la formation :

Présentation et quiz de début de formation

- o Échange et retour d'expériences des apprenants
- o QCM afin d'établir le niveau de chacun des participants
- o

Aliments et risques pour le consommateur

- o Introduction : les objectifs visés de la formation HACCP
- o La sécurité alimentaire : microbiologie des aliments, principaux pathogènes d'origine alimentaire, Toxi-infections alimentaires collectives
- o *Les autres dangers potentiels : dangers parasites, dangers biologiques (allergènes), dangers physiques, dangers chimiques*
- o *Les aliments à risques*

Les fondamentaux de la réglementation

- o Déclarer votre établissement
- o *Principes de bases du paquet hygiène, plan de maîtrise sanitaire, HACCP, traçabilité et gestion des non-conformités*
- o *Contrôles officiels : DDPP, grilles d'inspection, points de contrôles*

Le guide des bonnes pratiques d'hygiène

- o *Quelles règles faut-il appliquer, pourquoi et comment ?*
- o *Hygiène du personnel et des préparations*
- o *La chaîne du froid et la chaîne du chaud, respect des températures de conservation, cuisson et refroidissement, gestion des huiles de friture*
- o *Les durée des vie (DLC, DDM)*
- o *La règle des 5M*
- o *L'organisation, le rangement, la gestion des stocks, les locaux*
- o *Nettoyage et désinfection / Pictogrammes et sécurité de l'utilisateur*
- o *Qualité des matières premières (règles d'approvisionnement, transport, stockage, réception)*
- o *Les conditions de préparation, la séparation des activités dans le temps et dans l'espace*

Quiz de fin de formation

- o *QCM afin d'établir le niveau des acquis des participants*
- o *Échange et retour d'expérience*

SAS LBFC

28 rue cam d'andré - 64200 Biarritz | contact@lbfc.fr | lbfc.fr | SIRET 908 757 313 00022 | APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75640519664 auprès de la préfète de région Nouvelle-Aquitaine. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

SAS LBFC

28 rue cam d'andré - 64200 Biarritz | contact@lbfc.fr | lbfc.fr | SIRET 908 757 313 00022 | APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75640519664 auprès de la préfète de région Nouvelle-Aquitaine. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Snacking en Boulangerie – Techniques et Rentabilité (14h - 2j)

Domaine : Technique de fabrication

Durée en heure et en jours : 14 HEURES - 2 jours

Modalité de la formation : Présentiel

Horaires : A DÉFINIR

Lieu de formation : A DÉFINIR

Public cible : TOUT PUBLIC

Prérequis : AUCUN

Effectif & Tarif :

Programme suivie de façon individuelle : 700€/personne*

* Exonération de la TVA art 293B du CGI

Objectif de la formation :

Acquérir les compétences techniques et organisationnelles nécessaires pour développer une offre de snacking en boulangerie.



Objectifs Pédagogiques :

Développer une offre de snacking variée et rentable.

Optimiser l'organisation de la production pour gagner en efficacité.

SAS LBFC

28 rue cam d'andré - 64200 Biarritz | contact@lbfc.fr | lbfc.fr | SIRET 908 757 313 00022 | APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75640519664 auprès de la préfète de région Nouvelle-Aquitaine. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Contenu de la formation :

Jour 1 (7h) – Fondamentaux et Techniques de Fabrication

- 1. Introduction au marché du snacking en boulangerie (1h)**
 - Analyse des tendances actuelles et attentes des clients.
 - Positionnement stratégique et diversification de l'offre.
- 2. Techniques de fabrication des produits salés (3h)**
 - Pâtes et bases : feuilletée, brisée, pains spéciaux (bagels, ciabattas, wraps).
 - Garnitures adaptées : choix des ingrédients, équilibre nutritionnel et gustatif.
 - Préparations de produits phares : quiches, sandwiches gourmands, pizzas maison.
- 3. Techniques de fabrication des produits sucrés adaptés au snacking (2h)**
 - Viennoiseries revisitées (croissants fourrés, chaussons salés/sucrés).
 - Desserts à emporter (muffins, cookies, bowls).
- 4. Organisation de la production et gestion des stocks (1h)**
 - Planification des tâches et gestion des flux.
 - Conservation et rotation des produits pour limiter les pertes.

Jour 2 (7h) – Optimisation et Mise en Pratique

5. Création de recettes originales et rentables (2h)

- Élaboration d'un menu snacking équilibré et attractif.
 - Valorisation des produits locaux et de saison.
- 6. Pratique en atelier (4h)**
 - Réalisation de plusieurs recettes en conditions réelles.
 - Techniques d'assemblage rapide pour le service.
 - 7. Stratégies de mise en avant et de vente (1h)**
 - Présentation en vitrine et communication visuelle.
 - Conseils pour booster la rentabilité et fidéliser la clientèle.

Fabrication et Innovation de Sandwichs : Techniques, Efficacité et Créativité (20h - 3j)

Domaine : Fabrication

Durée en heure et en jour : 20 HEURES - 3 JOURS

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL

Horaires : A DÉFINIR

Lieu de formation : A DÉFINIR Public cible : TOUT

PUBLIC Prérequis : AUCUN

Effectif & Tarif :

En intra-entreprise (2 participants minimum - 8 participants maximum) : 50€/heure et /participant En inter-entreprises (5 participants minimum - 8 participants maximum) : 50€/heure et /participant

* Exonération de la TVA art 293B du CGI

Objectif de la formation :

Acquérir les compétences avancées pour innover et optimiser la fabrication de sandwichs dans une boulangerie en mettant l'accent sur la maîtrise technique, l'efficacité opérationnelle et la créativité culinaire.



Objectifs Pédagogiques :

*Maîtrise des Techniques de Fabrication Optimiser
des Procédures de Production
Promouvoir l'Innovation dans la Création de Recettes*

SAS LBFC

28 rue cam d'andré - 64200 Biarritz | contact@lbfc.fr | lbfc.fr | SIRET 908 757 313 00022 | APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75640519664 auprès de la préfète de région Nouvelle-Aquitaine. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Jour 1: Fondamentaux de la Fabrication des Sandwichs

- Introduction à la boulangerie et à la sandwicherie : comprendre les principes de base et les normes de qualité.
- Étude approfondie des différents types de pains adaptés à la fabrication des sandwichs.
- Techniques de coupe et de préparation des ingrédients.
- Pratique : assemblage de sandwichs de base en respectant les normes d'hygiène et de sécurité alimentaire.

Jour 2: Processus de Production et Gestion des Ingrédients

- Optimisation des procédures de production : flux de travail, séquençage et rapidité.
- Gestion des stocks et contrôle des coûts liés aux ingrédients.
- Sélection, qualité et conservation des ingrédients : légumes, viandes, fromages, sauces, etc.
- Pratique : atelier sur le contrôle des paramètres de qualité des ingrédients.

Jour 3: Innovation et Création de Nouveaux Sandwichs

- Étude des tendances actuelles en matière de sandwichs : aliments végétariens, alternatives sans gluten, options santé, etc.
- Techniques de création de recettes innovantes et adaptées aux tendances du marché.
- Pratique : création de nouveaux sandwichs en groupe avec évaluation et critique constructive.
- Planification de l'intégration des nouvelles recettes dans le menu existant de la boulangerie.

Le Snacking (21h - 3j)

Domaine : TECHNIQUES METIERS

Durée en heure et en jour : 21 HEURES - 3 JOURS

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL

Horaires : A DÉFINIR

Lieu de formation : A DÉFINIR

Public cible : TOUT PUBLIC

Prérequis : AUCUN

Effectif & Tarif :

En intra-entreprise (2 participants minimum - 8 participants maximum) : 4.500€ TTC* Pour le groupe
En inter-entreprises (6 participants minimum - 8 participants maximum) : 750€ TTC*Par personne

* Exonération de la TVA art 293B du CGI

Objectif de la formation :

Permettre aux apprenants de se former aux bases du snacking au travers d'une approche simple et dynamique.



Objectifs Pédagogiques :

*Maîtriser les différentes offres de snacking,
Optimiser l'espace de travail
Créer une offre en corrélation avec la saisonnalité des produits.*

SAS LBFC

28 rue cam d'andré - 64200 Biarritz | contact@lbfc.fr | lbfc.fr | SIRET 908 757 313 00022 | APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75640519664 auprès de la préfète de région Nouvelle-Aquitaine. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Contenu de la formation :

- **Présentation et quiz de début de formation**
 - o Échange et retour d'expériences des apprenants
 - o QCM afin d'établir le niveau de chacun des participants
- **Introduction didactique aux préceptes du snacking**
 - o L'histoire du snacking
 - o Définition de l'offre du snacking
 - o Les tendances du snacking
 - o Les différents produits de snacking
 - o Le snacking sur place
 - o Le snacking à emporter
- **Les besoins matériels**
 - o Organisation de l'espace/plan de travail
 - o Organisation de la mise en place et programmation de production (anticipation et optimisation)
 - o Organisation et gestion du stockage froid et sec des produits
 - o Choix des contenants pour le snacking suivant les objectifs de vente sur place ou à emporter
- **Maîtriser les techniques de base afin de choisir son offre**
 - o Les pokes.
 - o Les salades composées
 - o Les budha bowl et noddles salades
 - o Les sandwiches et wraps
 - o Les burgers, bagels, buns
 - o Les quiches et tartes
 - o Les focaccia, pitas, pizza, croques, paninis
 - o Les chips et frites maison
 - o Les baked potatoes
 - o Les fritures tempura
 - o Le snacking sucré type bakery
 - o Les salades de fruits
 - o Les tartes sucrées
- **Mise en situation**
 - o Créer une carte/offre
 - o Identifier, acheter, et optimiser ses produits conformément à ses besoins.
 - o Créer ses fiches techniques et cahier de recettes
 - o Mise en place et organisation de la cuisine (normes HACCP)
 - o Production des offres de snacking choisies et abordées au préalable.
- **Programmer sa production, présenter et servir son offre de snacking**
 - o Programmation de sa production conformément à la DLC
 - o Dressage du snacking sur place
 - o Dressage du snacking à emporter
 - o Dressage du snacking sur buffet
 - o Introduction au snacking artisanal ou haut de gamme
- **Quiz de fin de formation**
 - o QCM afin d'établir le niveau des acquis des participants
 - o Échange et retour d'expérience

Les biscuits (7h - 1j)

Domaine : TECHNIQUES MÉTIERS

Durée en heure et en jour : 7 HEURES - 1 JOURS

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL

Horaires : A DÉFINIR

Lieu de formation : A DÉFINIR

Public cible : TOUT PUBLIC

Prérequis : AUCUN

Effectif & Tarif :

En intra-entreprise (2 participants minimum - 8 participants maximum) : 1.500€ TTC* Pour le groupe En inter-entreprises (6 participants minimum - 8 participants maximum) : 250€ TTC*/Pers

* Exonération de la TVA art 293B du CGI

Objectif de la formation :

Permettre aux apprenants de connaître les différents types de biscuit et leurs utilisations.



Objectifs Pédagogiques :

Réaliser les biscuit de base

Maîtriser la cuisson des biscuits

Utilisation des moules en fonction de l'utilisation

SAS LBFC

28 rue cam d'andré - 64200 Biarritz | contact@lbfc.fr | lbfc.fr | SIRET 908 757 313 00022 | APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75640519664 auprès de la préfète de région Nouvelle-Aquitaine. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Contenu de la formation :

Présentation et quiz de début de formation

- o Échange et retour d'expériences des apprenants
- o QCM afin d'établir le niveau de chacun des participants

Introduction

- o Présentation des différents types de biscuits

Les biscuits de base pour les entremets

- o *Le biscuit Génoise*
- o *Le biscuit Joconde*

Proposer un biscuit dans Gluten

- o *Le biscuit Dacquoise*

Proposer des mignardises avec le café

- o *Le biscuit Financier*
- o *Le biscuit Madeleine*

Critère de réussite de la cuisson d'un biscuit

- o *Règles à adopter avant la cuisson*
- o *Savoir reconnaître quand sa pâte est cuite*

Utilisation des moules à pâtisserie

- o *Présentation des différents moules à pâtisserie*
- o *Adapter son moule en fonction de son utilisation*

Utilisation des emportes pièces

- o *Présentation des différents emportes pièces*
- o *Adapter son emportes pièces en fonction de son utilisation*

Quiz de fin de formation

- o *QCM afin d'établir le niveau des acquis des participants*
- o *Échange et retour d'expérience*

Fabrications des crèmes et des mousses (14h - 2j)

Domaine : TECHNIQUES MÉTIERS

Durée en heure et en jour : 14 HEURES - 2 JOURS

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL

Horaires : A DÉFINIR

Lieu de formation : A DÉFINIR

Public cible : TOUT PUBLIC

Prérequis : AUCUN

Effectif & Tarif :

En intra-entreprise (2 participants minimum - 8 participants maximum) : 3.000€ TTC* Pour le groupe
En inter-entreprises (6 participants minimum - 8 participants maximum) : 750€ TTC*/Pers

* Exonération de la TVA art 293B du CGI

Objectif de la formation :
Permettre aux apprenants de réaliser les Mousses et Crèmes de base.



Objectifs Pédagogiques :
Utiliser le matériel adapté à la recette
Apprendre à réaliser les Crèmes et Mousses
Connaître leurs utilisations

SAS LBFC

28 rue cam d'andré - 64200 Biarritz | contact@lbfc.fr | lbfc.fr | SIRET 908 757 313 00022 | APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75640519664 auprès de la préfète de région Nouvelle-Aquitaine. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Contenu de la formation :

Présentation et quiz de début de formation

- Échange et retour d'expériences des apprenants
- QCM afin d'établir le niveau de chacun des participants

Le matériel

- Connaître le matériel nécessaire pour la réalisation des crèmes et mousses
- Adapter le matériel à l'utilisation

Réalisation de la Crème Anglaise

- Apprendre à cuire la Crème Anglaise
- Les techniques pour la rattraper

Réalisation du Crémeux citron

- Obtenir une texture onctueuse
- Les dérivés via d'autres agrumes

Réalisation de la Mousse au Chocolat

- Tempérer son Chocolat
- Les différentes méthodes de réalisation

Réalisation de la Crème Pâtissière

- Apprendre à cuire la crème pâtissière
- Connaître ses variantes en fonction de son utilisation

Utiliser un Siphon de cuisine

- Apprendre à s'en servir
- Les règles de sécurité

Quiz de fin de formation

- QCM afin d'établir le niveau des acquis des participants
- Échange et retour d'expérience

Fabrications des pâtes et pâtisseries traditionnelles (14h - 2j)

Domaine : TECHNIQUES MÉTIERS

Durée en heure et en jour : 14 HEURES - 2 JOURS

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL

Horaires : A DÉFINIR

Lieu de formation : A DÉFINIR

Public cible : TOUT PUBLIC

Prérequis : AUCUN

Effectif & Tarif :

En intra-entreprise (2 participants minimum - 8 participants maximum) : 3.000€ TTC* Pour le groupe
En inter-entreprises (6 participants minimum - 8 participants maximum) : 750€ TTC*/Pers

* Exonération de la TVA art 293B du CGI

Objectif de la formation :

Permettre aux apprenants de connaître les différents types de pâtes et leurs desserts adaptés.



Objectifs Pédagogiques :

Réaliser les pâtes de base

Maîtriser la cuisson des pâtes

Connaître les desserts à base de pâte

SAS LBFC

28 rue cam d'andré - 64200 Biarritz | contact@lbfc.fr | lbfc.fr | SIRET 908 757 313 00022 | APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75640519664 auprès de la préfète de région Nouvelle-Aquitaine. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Contenu de la formation :

Présentation et quiz de début de formation

- Échange et retour d'expériences des apprenants
- QCM afin d'établir le niveau de chacun des participants

Introduction

- Présentation des différentes sortes de pâtes

Les pâtes à Tartes (Dites Pâtes sèches)

- La pâte brisée
- La pâte sucrée
- La pâte feuilletée

Critères de réussite d'une pâte sèches

- *Foncer un cercle à Tarte*
- *Abaissier une pâte*

Comprendre et Maitriser la cuisson

- *Règle à adopter avant la cuisson*
- *Savoir reconnaître quand sa pâte est cuite*

La pâte levée

- *Apprendre à réaliser la pâte levée*
- *Critère de réussite d'une pâte levée*

La pâte à choux

- *Apprendre à réaliser la pâte à choux*
- *Critère de réussite d'un chou sec et aéré*

Les desserts à base de pâte à choux

- *Les éclairs*
- *Les Paris Brest*
- *Les Choux Craquelins*

Quiz de fin de formation

- *QCM afin d'établir le niveau des acquis des participants*
- *Échange et retour d'expérience*

Les gâteaux secs (14h - 2j)

Domaine : TECHNIQUES MÉTIERS

Durée en heure et en jour : 14h – 2j

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL

Horaires : A DÉFINIR

Lieu de formation : A DÉFINIR

Public cible : TOUT PUBLIC

Prérequis : AUCUN

Effectif & Tarif :

En intra-entreprise (2 participants minimum - 8 participants maximum) : 3.000€ TTC* Pour le groupe En inter-entreprises (6 participants minimum - 8 participants maximum) : 750€ TTC*/Pers

* Exonération de la TVA art 293B du CGI

Objectif de la formation :

Permettre aux apprenants de fabriquer des gâteaux secs.



Objectifs Pédagogiques :

Maîtriser les gâteaux secs

Comprendre les intérêts de la torréfaction

Jouer sur les textures

les conservateurs

SAS LBFC

28 rue cam d'andré - 64200 Biarritz | contact@lbfc.fr | lbfc.fr | SIRET 908 757 313 00022 | APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75640519664 auprès de la préfète de région Nouvelle-Aquitaine. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Contenu de la formation :

- **Présentation et quiz de début de formation**
 - *Échange et retour d'expériences des apprenants*
 - *QCM afin d'établir le niveau de chacun des participants*
- **Introduction aux gâteaux secs**
 - *Les différents gâteaux secs*
 - *Définir le format de vente*
- **Les techniques de production**
 - *Les avantages des fruits secs torréfiés*
 - *Définir la force des goûts*
- **Visuel du produit**
 - *Rester attentifs aux couleurs naturelles*
 - *Praticité de dégustation.*
- **Travailler avec des produits sains**
 - *Connaître l'origine des matières premières*
 - *Privilégier les circuits courts*
- **Optimiser la conservation**
 - *Contrôler le stockage*
 - *Limiter l'humidité*
- **Finitions**
 - *Définir le packaging ou la mise en avant en boutique*
 - *Définir un prix*
- **Quiz de fin de formation**
 - *QCM afin d'établir le niveau des acquis des participants*
 - *Échange et retour d'expérience*

Les gâteaux de voyage (14h – 2j)

Domaine : TECHNIQUES MÉTIERS

Durée en heure et en jour : 14 HEURES – 2 JOURS

Modalité de la formation : PRÉSENTIEL

Horaires : A DÉFINIR

Lieu de formation : A DÉFINIR

Public cible : TOUT PUBLIC

Prérequis : AUCUN

Effectif & Tarif :

En intra-entreprise (2 participants minimum - 8 participants maximum) : 3.000€ TTC* Pour le groupe

En inter-entreprises (6 participants minimum - 8 participants maximum) : 750€ TTC*Par personne

** Exonération de la TVA art 293B du CGI*

Objectif de la formation :

Permettre aux apprenants de créer des gâteaux de voyage.



Objectifs Pédagogiques :

Réaliser un insert

Concilier fruits et fleurs ou végétaux

Contenu de la formation :

- *Présentation et quiz de début de formation*
 - *Échange et retour d'expériences des apprenants*
 - *QCM afin d'établir le niveau de chacun des participants*
- *Réaliser un appareil à « cake »*
 - *Réaliser l'insert en amont*
 - *Fabriquer la pâte*
- *Les techniques de cuisson*
 - *L'intérêt d'avoir un moule adéquat*
 - *Permettre différente texture*
- *Post cuisson*
 - *Réaliser une infusion via un sirop d'ambibage*
 - *Optimiser la conservation*
- *Les finitions*
 - *Démouler à température idéale*
 - *Napper et protéger le produit*
- *Les mises en valeur*
 - *Définir un décor adéquat*
 - *Choisir le packaging*
- *Déterminer le prix de vente*
 - *En fonction d'une fiche technique*
 - *Définir la marge*
- *Quiz de fin de formation*
 - *QCM afin d'établir le niveau des acquis des participants*
 - *Échange et retour d'expérience*