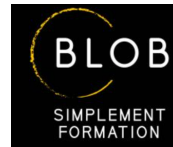


SAS Blob

116 Bis Rue Jules Ferry
76250 Déville Les Rouen

Email: g.vannier@blob-formation.fr

Tel: 0767051802



Crea1 14 heures (collectif) 980€

	Formation à la création d'entreprise – Crea1	Aout 2021
--	---	-----------

« La formation doit favoriser l'expérimentation (tâtonnement) pour faire émerger la nécessité de persévérer. Le travail en équipe favorise l'ouverture, la curiosité, la divergence d'idées puis la recherche du possible et du faisable ».

Durée, date(s) et lieu(x)

- Durée : 14 Heures de formation (présentiel et distanciel)
- Date(s) : Juin 2021 –
- Période de formation : Module de 14 heures , 100% Présentiel

MODULES					
Intégrer le développement personnel	2 H	Construire une vision financière	3 H	Elaborer la stratégie de vente et de négociation	3 H
Préparer et accompagner le créateur	2 H	Penser l'environnement juridique	2 H	Concevoir le marketing et la communication	2 H

- Lieu(x) : Deville les Rouen
- Coût : 980€
- Nombre de stagiaires 4 à 12

Objectifs de la formation

- Recueillir des données pour détecter les marchés potentiels
- Traduire une idée commerciale (novatrice) en projet réalisable et rentable
- Définir une stratégie et un plan de prospection
- Construire une offre technique et commerciale
- Elaborer un plan d'action commercial
- Elaborer un budget prévisionnel
- Appréhender l'environnement juridique d'un projet
- Suivre et coordonner la réalisation du projet , dans le respect des délais, du budget et des objectifs à atteindre

Prérequis

- Avoir un projet en phase de réflexion
- Disposer d'informations sur le projet
- Posséder une expérience professionnelle significative
- Être dans l'intention de créer une entreprise

Public cible :

- Salarié(s) avec un projet de création
- Sans-emploi en reconversion
- Toute personne en recherche d'activité complémentaire (micro entrepreneur)

Processus d'admission/recrutement

- Entretien de pré sélection pour mesurer la cohérence Homme /projet , déterminer les contours de la faisabilité du projet, établir un planning de formation , appréhender le financement de la formation

Contact : Stéphane DELBROUCK
Courriel : st.delbrouck@free.fr
Téléphone : 06 60 23 81 07

CENTRE DE FORMATION : BLOB 116 Bis Rue Jules FERRY
76250 DEVILLE LES ROUEN



Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation d'handicap, n'hésitez pas à nous contacter afin que nous puissions vous apporter une formation la plus adaptée.

Programme de la formation à la création d'entreprise

Module Juridique

- Identifier les choix juridiques
- Déterminer les options possibles
- Penser l'environnement juridique
- Intégrer les droits et obligations

Module Financier

- Construire une vision financière
- Déterminer une stratégie Prix, marge
- Définir La fiscalité du projet
- Elaborer son prévisionnel financier

Module Développement personnel

- Se connaître soi-même
- Valider la cohérence Homme/projet
- Appréhender ses forces et faiblesses
- Se positionner face aux situations et aux personnes

Module : La stratégie commerciale

- Définir un plan d'action commercial
- Fixer les méthodes de prospection de vente et de négociation
- Maîtriser l'expérience client et la fidélisation

Module Préparer et accompagner le créateur

- Elaborer et présenter son pitch
- Recruter, manager et s'entourer
- Sélectionner partenaires, fournisseurs
- Piloter et développer

Module : La stratégie de communication

- Réaliser l'étude de marché
- Concevoir l'identité de marque et les valeurs
- Associer idée et modèle économique
- Définir le canal d'acquisition client

Contact : Stéphane DELBROUCK
Courriel : st.delbrouck@free.fr
Téléphone : 06 60 23 81 07

CENTRE DE FORMATION : BLOB 116 Bis Rue Jules FERRY
76250 DEVILLE LES ROUEN



Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation d'handicap, n'hésitez pas à nous contacter afin que nous puissions vous apporter une formation la plus adaptée.

	Formation à la création d'entreprise – Crea1	Aout 2021
--	---	-----------

Programme de formation à la création d'entreprise (suite)

Module	Objectifs	Contenus	Recommandations Justifications
1-Développement personnel	S'appuyer sur ses forces , développer son style managérial et être authentique Adopter une posture et une communication de leader positif Renforcer la motivation et l'adhésion de son équipe Replacer l'humain au cœur du processus créateur de valeurs Donner du sens	Connaissance de soi et des autres Développer son leadership positif et son authenticité Améliorer sa communication et favoriser l'adhésion individuelle et collective au projet Management situationnel Développer son intelligence émotionnelle Favoriser l'intelligence collective et les relations positives Guider la transformation positive	Premier contact du stagiaire avec Blob et les participants Confrontation personnalité(s) et projet(s) Mise en situation et regard critique croisé sur les projets , les idées, besoins , enjeux Identification du besoin, nécessité de travailler collectivement et d'être accompagné par Blob
2-Marketing Communication	Analyser interpréter une étude de marché Concevoir l'identité de marque et les valeurs Associer idée et modèle économique Construire le canal d'acquisition client Appréhender le référencement et le positionnement internet	Connaitre les moteurs de recherche Identifier les mots clefs , les référencements Evaluer les différents formes de concurrence et se positionner Anticiper et évaluer les couts en terme de communication	Quel environnement pour mon projet , concurrence , référencement , besoins de définir affiner l'offre commerciale et découverte du canal d'acquisition client et élaboration d'un choix d'une méthode et des objectifs Nécessité éventuelle de sous traitance sur des aspects techniques
3-Stratégie de vente et négociation	Analyser interpréter une étude de marché Concevoir l'identité de marque et les valeurs Associer idée et modèle économique Construire le canal d'acquisition client Appréhender le référencement et le positionnement internet	Définir une stratégie et un plan de prospection Préparer différents scénari de négociation Choix des actions, moyens , et détermination des objectifs Création ou sélection des outils de pilotage , indicateurs de performance Mettre en place des actions de prospection Choix des cibles /offres et création de supports Mise en situation ,training de vente	Comment vais-je vendre mes produits services ,réflexion stratégique sur les enjeux couts et approches commerciales Comment mesurer le retour sur investissement de mes actions commerciales dans un PAC
4-Financier	Elaborer son prévisionnel Déterminer la rentabilité de son projet Identifier les postes de charges et dépenses Appréhender son Chiffre d'affaires Déterminer la stratégie de prix	Le compte de résultat simplifié Le Bilan simplifié Les moyens financiers nécessaires au lancement de votre projet Le positionnement du projet en terme de marge	Approche parfois complexe et anxiogène sur les chiffres, différencier gestion et comptabilité , identifier les moyens nécessaires, évaluer la rentabilité ou non d'un projet dans un espace spatio temporel
5-Juridique	Comprendre les bases, enjeux et risques d'un choix de structure Déterminer son statut (Micro/ Sociétés) Evaluer les différents risques à la création et au lancement du projet Appréhender les contours fiscaux sociaux du Approcher les normes , réglementations du projet	Le statut micro ou sociétés (PP/PM) Le choix des statuts Les moyens juridiques nécessaires au lancement de votre projet Les différents contrats , responsabilités , normes de l'environnement du projet	Dans quel environnement règlementaire mon projet s'inscrit-il , quelles sont les interactions du juridiques avec les autres modules , quels sont les écueils à éviter
6-Accompagnement	Présenter et identifier les trois phases « Informer sensibiliser accompagner » « Faire émerger le projet » « Construire et mettre en œuvre le projet » « Communiquer et présenter son projet »	La prise de conscience et la révélation Apprendre par l'expérimentation et la prise de recul Oser croire en soi et se faire confiance pour affronter l'inconnu Identifier les compétences attendues Adopter la Posture initiative, leadership, volonté et détermination	Module transversal par essence qui doit recouvrir l'ensemble de la démarche de l'initiation du projet à sa mise en œuvre en identifiant les forces et faiblesses du projet mais aussi du ou des porteurs de projet

Contact : Stéphane DELBROUCK
Courriel : st.delbrouck@free.fr
Téléphone : 06 60 23 81 07

CENTRE DE FORMATION : BLOB 116 Bis Rue Jules FERRY
76250 DEVILLE LES ROUEN



Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation d'handicap, n'hésitez pas à nous contacter afin que nous puissions vous apporter une formation la plus adaptée.

Moyens techniques

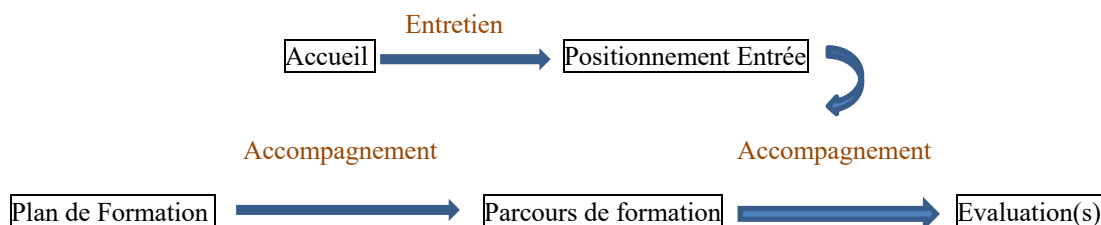
- BLOB dispose d'une salle de formation (vidéo projecteur)
- Des tableurs Excel pour la création d'entreprise
- Utilisation de moyens techniques pour le distanciel (Exemple ZOOM)
- Un espace de travail collaboratif (Exemple Hubspot)
- Les ressources propres aux formateurs (+ de 10 ans d'expérience dans la formation)

Moyens d'évaluation

- Grille d'évaluation des stagiaires par BLOB sur le projet à travers la présentation d'un pitch à l'issue de la formation (voir annexe)
- Evaluation pratique à travers la présentation en fin de formation d'un pitch du projet entrepreneurial du stagiaire d'une durée de 15 Minutes , devant un jury composé de professionnels de l'entreprise et d'un membre du centre de formation
- Attestation de formation

Moyens pédagogiques

- Chaque module débutera par un test de positionnement afin d'établir le niveau de connaissances des participants, les pré requis et de permettre aux intervenants d'adapter leur approche pédagogique
- La démarche de positionnement permet au participant :
 - de se situer par rapport aux objectifs visés
 - de repérer l'itinéraire à parcourir
 - de s'approprier la démarche de formation par rapport à son projet de création d'entreprise
- Les tests de positionnement pourront être programmé en amont du démarrage des modules
- Les tests de positionnement implémenterons les progressions pédagogiques
- Les tests seront analysés et partagés avec les participants
- Créer des groupes de niveaux homogènes pour les travaux de groupe
- Proposer un parcours adapté au niveau du stagiaire
- Créer des groupes hétérogènes pour le tutorat
- Représenter la progression du stagiaire en jalonnant son parcours de tests de positionnement (à minima en entrée et en sortie).
- Les évaluations finales en fin de module et de parcours seront croisées avec les tests de positionnement pour analyse et exploitation à l'attention des participants, des intervenants et de l'organisme de formation
- Les tests de positionnement d'évaluation pourront être enrichis et adaptés en équipe en tenant compte du contexte et des besoins de l'organisme de formation.



Contact : Stéphane DELBROUCK
 Courriel : st.delbrouck@free.fr
 Téléphone : 06 60 23 81 07

CENTRE DE FORMATION : BLOB 116 Bis Rue Jules FERRY
 76250 DEVILLE LES ROUEN



Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation d'handicap, n'hésitez pas à nous contacter afin que nous puissions vous apporter une formation la plus adaptée.

Moyens techniques et pédagogiques spécifiques au Distanciel *

- Les séances en distanciel s'intègrent dans un programme hybride incluant du présentiel et du distanciel feront l'objet des mêmes dispositions pédagogiques (tests , évaluations....)
- Les séances présentielles privilégieront des formats courts (séance 90 mn avec Pause)
- En amont de la séquence pédagogique les participants recevront les informations nécessaires au bon déroulé de la séance en distanciel (Convocation, connexion, moyens techniques, documents ...)
- Déterminer les objectifs de la séquence pédagogique
- Rappeler les moyens organisationnels afin de poser le cadre de l'échange (connexion ,plateforme , documents à disposition)
- Préciser le timing et rôles de chacun (distribution de la parole, dynamisation des échanges ... Pause ..)
- Par principe et sous réserve de droits , les séances virtuelles seront enregistrées pour être à disposition des participants , intervenants et l'organisme de formation.

*Dispositif mis en place en cas de demande spécifique

Procédure de Réclamation

Tout stagiaire inscrit à une formation dispensée par la SAS BLOB qui souhaite exprimer une réclamation est encouragé à le faire.

Pour toute réclamation ou préoccupation relative à la formation, le stagiaire est invité à contacter M. Garry Vannier, le point de contact désigné pour le traitement des réclamations au sein de notre organisme.

E-mail : g.vannier@blob-formation.fr
Téléphone : 07 67 05 18 02

Toutes les réclamations seront traitées rapidement.

Contact : Stéphane DELBROUCK
Courriel : st.delbrouck@free.fr
Téléphone : 06 60 23 81 07

CENTRE DE FORMATION : BLOB 116 Bis Rue Jules FERRY
76250 DEVILLE LES ROUEN



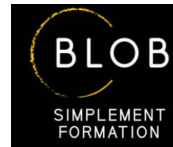
Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation d'handicap, n'hésitez pas à nous contacter afin que nous puissions vous apporter une formation la plus adaptée.

SAS Blob

116 Bis Rue Jules Ferry
76250 Déville Les Rouen

Email: g.vannier@blob-formation.fr

Tel: 0767051802



Crea2 4 heures (collectif) 500€

	Formation à la création d'entreprise – Crea2	Aout 2021
--	---	-----------

« La formation doit favoriser l'expérimentation (tâtonnement) pour faire émerger la nécessité de persévérer. Le travail en équipe favorise l'ouverture, la curiosité, la divergence d'idées puis la recherche du possible et du faisable ».

Durée, date(s) et lieu(x)

- Durée : 4 Heures de formation (présentiel et distanciel)
- Date(s) : Juin 2021 –
- Période de formation : Module de 4 heures , 100% Présentiel

MODULES					
Intégrer le développement personnel	0 H	Construire une vision financière	1 H	Elaborer la stratégie de vente et de négociation	0 H
Préparer et accompagner le créateur	1 H	Penser l'environnement juridique	1H	Concevoir le marketing et la communication	1 H

- Lieu(x) : Deville les Rouen
- Coût : 500 €
- Nombre de stagiaires de 4 à 12

Objectifs de la formation

- Recueillir des données pour détecter les marchés potentiels
- Traduire une idée commerciale (novatrice) en projet réalisable et rentable
- Définir une stratégie et un plan de prospection
- Construire une offre technique et commerciale
- Elaborer un plan d'action commercial
- Elaborer un budget prévisionnel
- Appréhender l'environnement juridique d'un projet
- Suivre et coordonner la réalisation du projet , dans le respect des délais, du budget et des objectifs à atteindre

Prérequis

- Avoir un projet en phase de réflexion
- Disposer d'informations sur le projet
- Posséder une expérience professionnelle significative
- Être dans l'intention de créer une entreprise

Public cible :

- Salarié(s) avec un projet de création
- Sans-emploi en reconversion
- Toute personne en recherche d'activité complémentaire (micro entrepreneur)

Processus d'admission/recrutement

- Entretien de pré sélection pour mesurer la cohérence Homme /projet , déterminer les contours de la faisabilité du projet, établir un planning de formation , appréhender le financement de la formation

Contact : Stéphane DELBROUCK
Courriel : st.delbrouck@free.fr
Téléphone : 06 60 23 81 07

CENTRE DE FORMATION : BLOB 116 Bis Rue Jules FERRY
76250 DEVILLE LES ROUEN



Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation d'handicap, n'hésitez pas à nous contacter afin que nous puissions vous apporter une formation la plus adaptée.

Programme de la formation à la création d'entreprise

Module Juridique

- Identifier les choix juridiques
- Déterminer les options possibles
- Penser l'environnement juridique
- Intégrer les droits et obligations

Module Financier

- Construire une vision financière
- Déterminer une stratégie Prix, marge
- Définir La fiscalité du projet
- Elaborer son prévisionnel financier

Module Développement personnel

- Se connaître soi-même
- Valider la cohérence Homme/projet
- Appréhender ses forces et faiblesses
- Se positionner face aux situations et aux personnes

Module : La stratégie commerciale

- Définir un plan d'action commercial
- Fixer les méthodes de prospection de vente et de négociation
- Maîtriser l'expérience client et la fidélisation

Module Préparer et accompagner le créateur

- Elaborer et présenter son pitch
- Recruter, manager et s'entourer
- Sélectionner partenaires, fournisseurs
- Piloter et développer

Module : La stratégie de communication

- Réaliser l'étude de marché
- Concevoir l'identité de marque et les valeurs
- Associer idée et modèle économique
- Définir le canal d'acquisition client

Contact : Stéphane DELBROUCK
Courriel : st.delbrouck@free.fr
Téléphone : 06 60 23 81 07

CENTRE DE FORMATION : BLOB 116 Bis Rue Jules FERRY
76250 DEVILLE LES ROUEN



Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation d'handicap, n'hésitez pas à nous contacter afin que nous puissions vous apporter une formation la plus adaptée.

	Formation à la création d'entreprise – Crea2	Aout 2021
--	---	-----------

Programme de formation à la création d'entreprise (suite)

Module	Objectifs	Contenus	Recommandations Justifications
1-Développement personnel	S'appuyer sur ses forces , développer son style managérial et être authentique Adopter une posture et une communication de leader positif Renforcer la motivation et l'adhésion de son équipe Replacer l'humain au cœur du processus créateur de valeurs Donner du sens	Connaissance de soi et des autres Développer son leadership positif et son authenticité Améliorer sa communication et favoriser l'adhésion individuelle et collective au projet Management situationnel Développer son intelligence émotionnelle Favoriser l'intelligence collective et les relations positives Guider la transformation positive	Premier contact du stagiaire avec Blob et les participants Confrontation personnalité(s) et projet(s) Mise en situation et regard critique croisé sur les projets , les idées, besoins , enjeux Identification du besoin, nécessité de travailler collectivement et d'être accompagné par Blob
2-Marketing Communication	Analyser interpréter une étude de marché Concevoir l'identité de marque et les valeurs Associer idée et modèle économique Construire le canal d'acquisition client Appréhender le référencement et le positionnement internet	Connaitre les moteurs de recherche Identifier les mots clefs , les référencements Evaluer les différents formes de concurrence et se positionner Anticiper et évaluer les couts en terme de communication	Quel environnement pour mon projet , concurrence , référencement , besoins de définir affiner l'offre commerciale et découverte du canal d'acquisition client et élaboration d'un choix d'une méthode et des objectifs Nécessité éventuelle de sous traitance sur des aspects techniques
3-Stratégie de vente et négociation	Analyser interpréter une étude de marché Concevoir l'identité de marque et les valeurs Associer idée et modèle économique Construire le canal d'acquisition client Appréhender le référencement et le positionnement internet	Définir une stratégie et un plan de prospection Préparer différents scénari de négociation Choix des actions, moyens , et détermination des objectifs Création ou sélection des outils de pilotage , indicateurs de performance Mettre en place des actions de prospection Choix des cibles /offres et création de supports Mise en situation ,training de vente	Comment vais-je vendre mes produits services ,réflexion stratégique sur les enjeux couts et approches commerciales Comment mesurer le retour sur investissement de mes actions commerciales dans un PAC
4-Financier	Elaborer son prévisionnel Déterminer la rentabilité de son projet Identifier les postes de charges et dépenses Appréhender son Chiffre d'affaires Déterminer la stratégie de prix	Le compte de résultat simplifié Le Bilan simplifié Les moyens financiers nécessaires au lancement de votre projet Le positionnement du projet en terme de marge	Approche parfois complexe et anxiogène sur les chiffres, différencier gestion et comptabilité , identifier les moyens nécessaires, évaluer la rentabilité ou non d'un projet dans un espace spatio temporel
5-Juridique	Comprendre les bases, enjeux et risques d'un choix de structure Déterminer son statut (Micro/ Sociétés) Evaluer les différents risques à la création et au lancement du projet Appréhender les contours fiscaux sociaux du Approcher les normes , réglementations du projet	Le statut micro ou sociétés (PP/PM) Le choix des statuts Les moyens juridiques nécessaires au lancement de votre projet Les différents contrats , responsabilités , normes de l'environnement du projet	Dans quel environnement règlementaire mon projet s'inscrit-il , quelles sont les interactions du juridiques avec les autres modules , quels sont les écueils à éviter
6-Accompagnement	Présenter et identifier les trois phases « Informer sensibiliser accompagner » « Faire émerger le projet » « Construire et mettre en œuvre le projet » « Communiquer et présenter son projet »	La prise de conscience et la révélation Apprendre par l'expérimentation et la prise de recul Oser croire en soi et se faire confiance pour affronter l'inconnu Identifier les compétences attendues Adopter la Posture initiative, leadership, volonté et détermination	Module transversal par essence qui doit recouvrir l'ensemble de la démarche de l'initiation du projet à sa mise en œuvre en identifiant les forces et faiblesses du projet mais aussi du ou des porteurs de projet

Contact : Stéphane DELBROUCK
Courriel : st.delbrouck@free.fr
Téléphone : 06 60 23 81 07

CENTRE DE FORMATION : BLOB 116 Bis Rue Jules FERRY
76250 DEVILLE LES ROUEN



Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation d'handicap, n'hésitez pas à nous contacter afin que nous puissions vous apporter une formation la plus adaptée.

Moyens techniques

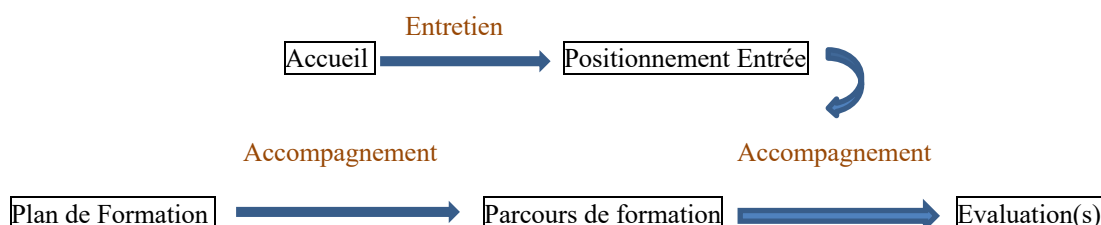
- BLOB dispose d'une salle de formation (vidéo projecteur)
- Des tableurs Excel pour la création d'entreprise
- Utilisation de moyens techniques pour le distanciel (Exemple ZOOM)
- Un espace de travail collaboratif (Exemple Hubspot)
- Les ressources propres aux formateurs (+ de 10 ans d'expérience dans la formation)

Moyens d'évaluation

- Grille d'évaluation des stagiaires par BLOB sur le projet à travers la présentation d'un pitch à l'issue de la formation (voir annexe)
- Evaluation pratique à travers la présentation en fin de formation d'un pitch du projet entrepreneurial du stagiaire d'une durée de 15 Minutes , devant un jury composé de professionnels de l'entreprise et d'un membre du centre de formation
- Attestation de formation

Moyens pédagogiques

- Chaque module débutera par un test de positionnement afin d'établir le niveau de connaissances des participants, les pré requis et de permettre aux intervenants d'adapter leur approche pédagogique
- La démarche de positionnement permet au participant :
 - de se situer par rapport aux objectifs visés
 - de repérer l'itinéraire à parcourir
 - de s'approprier la démarche de formation par rapport à son projet de création d'entreprise
- Les tests de positionnement pourront être programmé en amont du démarrage des modules
- Les tests de positionnement implémenterons les progressions pédagogiques
- Les tests seront analysés et partagés avec les participants
- Créer des groupes de niveaux homogènes pour les travaux de groupe
- Proposer un parcours adapté au niveau du stagiaire
- Créer des groupes hétérogènes pour le tutorat
- Représenter la progression du stagiaire en jalonnant son parcours de tests de positionnement (à minima en entrée et en sortie).
- Les évaluations finales en fin de module et de parcours seront croisées avec les tests de positionnement pour analyse et exploitation à l'attention des participants, des intervenants et de l'organisme de formation
- Les tests de positionnement d'évaluation pourront être enrichis et adaptés en équipe en tenant compte du contexte et des besoins de l'organisme de formation.



Contact : Stéphane DELBROUCK
 Courriel : st.delbrouck@free.fr
 Téléphone : 06 60 23 81 07

CENTRE DE FORMATION : BLOB 116 Bis Rue Jules FERRY
 76250 DEVILLE LES ROUEN



Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation d'handicap, n'hésitez pas à nous contacter afin que nous puissions vous apporter une formation la plus adaptée.

Moyens techniques et pédagogiques spécifiques au Distanciel *

- Les séances en distanciel s'intègrent dans un programme hybride incluant du présentiel et du distanciel feront l'objet des mêmes dispositions pédagogiques (tests , évaluations....)
- Les séances présentielles privilégieront des formats courts (séance 90 mn avec Pause)
- En amont de la séquence pédagogique les participants recevront les informations nécessaires au bon déroulé de la séance en distanciel (Convocation, connexion, moyens techniques, documents ...)
- Déterminer les objectifs de la séquence pédagogique
- Rappeler les moyens organisationnels afin de poser le cadre de l'échange (connexion ,plateforme , documents à disposition)
- Préciser le timing et rôles de chacun (distribution de la parole, dynamisation des échanges ... Pause ..)
- Par principe et sous réserve de droits , les séances virtuelles seront enregistrées pour être à disposition des participants , intervenants et l'organisme de formation.

*Dispositif mis en place en cas de demande spécifique

Procédure de Réclamation

Tout stagiaire inscrit à une formation dispensée par la SAS BLOB qui souhaite exprimer une réclamation est encouragé à le faire.

Pour toute réclamation ou préoccupation relative à la formation, le stagiaire est invité à contacter M. Garry Vannier, le point de contact désigné pour le traitement des réclamations au sein de notre organisme.

E-mail : g.vannier@blob-formation.fr
Téléphone : 07 67 05 18 02

Toutes les réclamations seront traitées rapidement.

Contact : Stéphane DELBROUCK
Courriel : st.delbrouck@free.fr
Téléphone : 06 60 23 81 07

CENTRE DE FORMATION : BLOB 116 Bis Rue Jules FERRY
76250 DEVILLE LES ROUEN



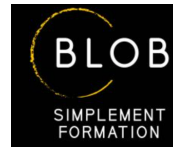
Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation d'handicap, n'hésitez pas à nous contacter afin que nous puissions vous apporter une formation la plus adaptée.

SAS Blob

116 Bis Rue Jules Ferry
76250 Déville Les Rouen

Email: g.vannier@blob-formation.fr

Tel: 0767051802



Crea3 60 heures (collectif) 3000€

	Formation à la création d'entreprise – Crea3	Aout 2021
---	---	-----------

« La formation doit favoriser l'expérimentation (tâtonnement) pour faire émerger la nécessité de persévérer. Le travail en équipe favorise l'ouverture, la curiosité, la divergence d'idées puis la recherche du possible et du faisable ».

Durée, date(s) et lieu(x)

- Durée : 60 Heures de formation (présentiel et distanciel)
- Date(s) : Juin 2021 –
- Période de formation : Module de 60 heures , 100% Présentiel

MODULES					
Intégrer le développement personnel	10 H	Construire une vision financière	10 H	Elaborer la stratégie de vente et de négociation	10 H
Préparer et accompagner le créateur	10 H	Penser l'environnement juridique	10 H	Concevoir le marketing et la communication	10 H

- Lieu(x) : Deville les Rouen
- Coût : 3.000 €
- Nombre de stagiaires de 4 à 12

Objectifs de la formation

- Recueillir des données pour détecter les marchés potentiels
- Traduire une idée commerciale (novatrice) en projet réalisable et rentable
- Définir une stratégie et un plan de prospection
- Construire une offre technique et commerciale
- Elaborer un plan d'action commercial
- Elaborer un budget prévisionnel
- Appréhender l'environnement juridique d'un projet
- Suivre et coordonner la réalisation du projet , dans le respect des délais, du budget et des objectifs à atteindre

Prérequis

- Avoir un projet en phase de réflexion
- Disposer d'informations sur le projet
- Posséder une expérience professionnelle significative
- Être dans l'intention de créer une entreprise

Public cible :

- Salarié(s) avec un projet de création
- Sans-emploi en reconversion
- Toute personne en recherche d'activité complémentaire (micro entrepreneur)

Processus d'admission/recrutement

- Entretien de pré sélection pour mesurer la cohérence Homme /projet , déterminer les contours de la faisabilité du projet, établir un planning de formation , appréhender le financement de la formation

Contact : Stéphane DELBROUCK
Courriel : st.delbrouck@free.fr
Téléphone : 06 60 23 81 07

CENTRE DE FORMATION : BLOB 116 Bis Rue Jules FERRY
76250 DEVILLE LES ROUEN



Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation d'handicap, n'hésitez pas à nous contacter afin que nous puissions vous apporter une formation la plus adaptée.

Programme de la formation à la création d'entreprise

Module Juridique

- Identifier les choix juridiques
- Déterminer les options possibles
- Penser l'environnement juridique
- Intégrer les droits et obligations

Module Financier

- Construire une vision financière
- Déterminer une stratégie Prix, marge
- Définir La fiscalité du projet
- Elaborer son prévisionnel financier

Module Développement personnel

- Se connaître soi-même
- Valider la cohérence Homme/projet
- Appréhender ses forces et faiblesses
- Se positionner face aux situations et aux personnes

Module : La stratégie commerciale

- Définir un plan d'action commercial
- Fixer les méthodes de prospection de vente et de négociation
- Maîtriser l'expérience client et la fidélisation

Module Préparer et accompagner le créateur

- Elaborer et présenter son pitch
- Recruter, manager et s'entourer
- Sélectionner partenaires, fournisseurs
- Piloter et développer

Module : La stratégie de communication

- Réaliser l'étude de marché
- Concevoir l'identité de marque et les valeurs
- Associer idée et modèle économique
- Définir le canal d'acquisition client

Contact : Stéphane DELBROUCK
Courriel : st.delbrouck@free.fr
Téléphone : 06 60 23 81 07

CENTRE DE FORMATION : BLOB 116 Bis Rue Jules FERRY
76250 DEVILLE LES ROUEN



Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation d'handicap, n'hésitez pas à nous contacter afin que nous puissions vous apporter une formation la plus adaptée.

	Formation à la création d'entreprise – Crea3	Aout 2021
--	---	-----------

Programme de formation à la création d'entreprise (suite)

Module	Objectifs	Contenus	Recommandations Justifications
1-Développement personnel	S'appuyer sur ses forces , développer son style managérial et être authentique Adopter une posture et une communication de leader positif Renforcer la motivation et l'adhésion de son équipe Replacer l'humain au cœur du processus créateur de valeurs Donner du sens	Connaissance de soi et des autres Développer son leadership positif et son authenticité Améliorer sa communication et favoriser l'adhésion individuelle et collective au projet Management situationnel Développer son intelligence émotionnelle Favoriser l'intelligence collective et les relations positives Guider la transformation positive	Premier contact du stagiaire avec Blob et les participants Confrontation personnalité(s) et projet(s) Mise en situation et regard critique croisé sur les projets , les idées, besoins , enjeux Identification du besoin, nécessité de travailler collectivement et d'être accompagné par Blob
2-Marketing Communication	Analyser interpréter une étude de marché Concevoir l'identité de marque et les valeurs Associer idée et modèle économique Construire le canal d'acquisition client Appréhender le référencement et le positionnement internet	Connaitre les moteurs de recherche Identifier les mots clefs , les référencements Evaluer les différents formes de concurrence et se positionner Anticiper et évaluer les couts en terme de communication	Quel environnement pour mon projet , concurrence , référencement , besoins de définir affiner l'offre commerciale et découverte du canal d'acquisition client et élaboration d'un choix d'une méthode et des objectifs Nécessité éventuelle de sous traitance sur des aspects techniques
3-Stratégie de vente et négociation	Analyser interpréter une étude de marché Concevoir l'identité de marque et les valeurs Associer idée et modèle économique Construire le canal d'acquisition client Appréhender le référencement et le positionnement internet	Définir une stratégie et un plan de prospection Préparer différents scénari de négociation Choix des actions, moyens , et détermination des objectifs Création ou sélection des outils de pilotage , indicateurs de performance Mettre en place des actions de prospection Choix des cibles /offres et création de supports Mise en situation ,training de vente	Comment vais-je vendre mes produits services ,réflexion stratégique sur les enjeux couts et approches commerciales Comment mesurer le retour sur investissement de mes actions commerciales dans un PAC
4-Financier	Elaborer son prévisionnel Déterminer la rentabilité de son projet Identifier les postes de charges et dépenses Appréhender son Chiffre d'affaires Déterminer la stratégie de prix	Le compte de résultat simplifié Le Bilan simplifié Les moyens financiers nécessaires au lancement de votre projet Le positionnement du projet en terme de marge	Approche parfois complexe et anxiogène sur les chiffres, différencier gestion et comptabilité , identifier les moyens nécessaires, évaluer la rentabilité ou non d'un projet dans un espace spatio temporel
5-Juridique	Comprendre les bases, enjeux et risques d'un choix de structure Déterminer son statut (Micro/ Sociétés) Evaluer les différents risques à la création et au lancement du projet Appréhender les contours fiscaux sociaux du Approcher les normes , réglementations du projet	Le statut micro ou sociétés (PP/PM) Le choix des statuts Les moyens juridiques nécessaires au lancement de votre projet Les différents contrats , responsabilités , normes de l'environnement du projet	Dans quel environnement règlementaire mon projet s'inscrit-il , quelles sont les interactions du juridiques avec les autres modules , quels sont les écueils à éviter
6-Accompagnement	Présenter et identifier les trois phases « Informer sensibiliser accompagner » « Faire émerger le projet » « Construire et mettre en œuvre le projet » « Communiquer et présenter son projet »	La prise de conscience et la révélation Apprendre par l'expérimentation et la prise de recul Oser croire en soi et se faire confiance pour affronter l'inconnu Identifier les compétences attendues Adopter la Posture initiative, leadership, volonté et détermination	Module transversal par essence qui doit recouvrir l'ensemble de la démarche de l'initiation du projet à sa mise en œuvre en identifiant les forces et faiblesses du projet mais aussi du ou des porteurs de projet

Contact : Stéphane DELBROUCK
Courriel : st.delbrouck@free.fr
Téléphone : 06 60 23 81 07

CENTRE DE FORMATION : BLOB 116 Bis Rue Jules FERRY
76250 DEVILLE LES ROUEN



Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation d'handicap, n'hésitez pas à nous contacter afin que nous puissions vous apporter une formation la plus adaptée.

Moyens techniques

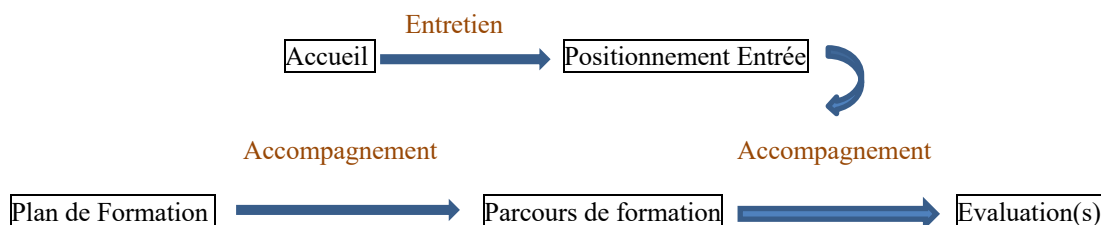
- BLOB dispose d'une salle de formation (vidéo projecteur)
- Des tableurs Excel pour la création d'entreprise
- Utilisation de moyens techniques pour le distanciel (Exemple ZOOM)
- Un espace de travail collaboratif (Exemple Hubspot)
- Les ressources propres aux formateurs (+ de 10 ans d'expérience dans la formation)

Moyens d'évaluation

- Grille d'évaluation des stagiaires par BLOB sur le projet à travers la présentation d'un pitch à l'issue de la formation (voir annexe)
- Evaluation pratique à travers la présentation en fin de formation d'un pitch du projet entrepreneurial du stagiaire d'une durée de 15 Minutes , devant un jury composé de professionnels de l'entreprise et d'un membre du centre de formation
- Attestation de formation

Moyens pédagogiques

- Chaque module débutera par un test de positionnement afin d'établir le niveau de connaissances des participants, les pré requis et de permettre aux intervenants d'adapter leur approche pédagogique
- La démarche de positionnement permet au participant :
 - de se situer par rapport aux objectifs visés
 - de repérer l'itinéraire à parcourir
 - de s'approprier la démarche de formation par rapport à son projet de création d'entreprise
- Les tests de positionnement pourront être programmé en amont du démarrage des modules
- Les tests de positionnement implémenterons les progressions pédagogiques
- Les tests seront analysés et partagés avec les participants
- Créer des groupes de niveaux homogènes pour les travaux de groupe
- Proposer un parcours adapté au niveau du stagiaire
- Créer des groupes hétérogènes pour le tutorat
- Représenter la progression du stagiaire en jalonnant son parcours de tests de positionnement (à minima en entrée et en sortie).
- Les évaluations finales en fin de module et de parcours seront croisées avec les tests de positionnement pour analyse et exploitation à l'attention des participants, des intervenants et de l'organisme de formation
- Les tests de positionnement d'évaluation pourront être enrichis et adaptés en équipe en tenant compte du contexte et des besoins de l'organisme de formation.



Contact : Stéphane DELBROUCK
 Courriel : st.delbrouck@free.fr
 Téléphone : 06 60 23 81 07

CENTRE DE FORMATION : BLOB 116 Bis Rue Jules FERRY
 76250 DEVILLE LES ROUEN



Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation d'handicap, n'hésitez pas à nous contacter afin que nous puissions vous apporter une formation la plus adaptée.

Moyens techniques et pédagogiques spécifiques au Distanciel *

- Les séances en distanciel s'intègrent dans un programme hybride incluant du présentiel et du distanciel feront l'objet des mêmes dispositions pédagogiques (tests , évaluations....)
- Les séances présentielles privilégieront des formats courts (séance 90 mn avec Pause)
- En amont de la séquence pédagogique les participants recevront les informations nécessaires au bon déroulé de la séance en distanciel (Convocation, connexion, moyens techniques, documents ...)
- Déterminer les objectifs de la séquence pédagogique
- Rappeler les moyens organisationnels afin de poser le cadre de l'échange (connexion ,plateforme , documents à disposition)
- Préciser le timing et rôles de chacun (distribution de la parole, dynamisation des échanges ... Pause ..)
- Par principe et sous réserve de droits , les séances virtuelles seront enregistrées pour être à disposition des participants , intervenants et l'organisme de formation.

* Dispositif mis en place en cas de demande spécifique

Procédure de Réclamation

Tout stagiaire inscrit à une formation dispensée par la SAS BLOB qui souhaite exprimer une réclamation est encouragé à le faire.

Pour toute réclamation ou préoccupation relative à la formation, le stagiaire est invité à contacter M. Garry Vannier, le point de contact désigné pour le traitement des réclamations au sein de notre organisme.

E-mail : g.vannier@blob-formation.fr
Téléphone : 07 67 05 18 02

Toutes les réclamations seront traitées rapidement.

Contact : Stéphane DELBROUCK
Courriel : st.delbrouck@free.fr
Téléphone : 06 60 23 81 07

CENTRE DE FORMATION : BLOB 116 Bis Rue Jules FERRY
76250 DEVILLE LES ROUEN



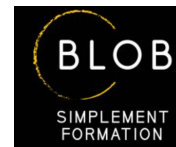
Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation d'handicap, n'hésitez pas à nous contacter afin que nous puissions vous apporter une formation la plus adaptée.

SAS Blob

116 Bis Rue Jules Ferry
76250 Déville Les Rouen

Email: g.vannier@blob-formation.fr

Tel: 0767051802



Crea4+ 70 heures (Collectif) 3400€

	Formation à la création d'entreprise – Crea 4 +	Aout 2021
---	--	-----------

« La formation doit favoriser l'expérimentation (tâtonnement) pour faire émerger la nécessité de persévérer. Le travail en équipe favorise l'ouverture, la curiosité, la divergence d'idées puis la recherche du possible et du faisable ».

Durée, date(s) et lieu(x)

- Durée : 70 Heures de formation (présentiel et distanciel)
- Date(s) : Juin 2021 –
- Période de formation : Module de 40 heures , 100% Présentiel

MODULES					
Intégrer le développement personnel	4 H	Construire une vision financière	8 H	Elaborer la stratégie de vente et de négociation	8 H
Préparer et accompagner le créateur	6 H	Penser l'environnement juridique	8 H	Concevoir le marketing et la communication	6 H

- Lieu(x) : Deville les Rouen
- Coût : 3.400 €
- Nombre de stagiaires 4 à 12

Objectifs de la formation

- Recueillir des données pour détecter les marchés potentiels
- Traduire une idée commerciale (novatrice) en projet réalisable et rentable
- Définir une stratégie et un plan de prospection
- Construire une offre technique et commerciale
- Elaborer un plan d'action commercial
- Elaborer un budget prévisionnel
- Appréhender l'environnement juridique d'un projet
- Suivre et coordonner la réalisation du projet , dans le respect des délais, du budget et des objectifs à atteindre

Prérequis

- Avoir un projet en phase de réflexion
- Disposer d'informations sur le projet
- Posséder une expérience professionnelle significative
- Être dans l'intention de créer une entreprise

Public cible :

- Salarié(s) avec un projet de création
- Sans-emploi en reconversion
- Toute personne en recherche d'activité complémentaire (micro entrepreneur)

Processus d'admission/recrutement

- Entretien de pré sélection pour mesurer la cohérence Homme /projet , déterminer les contours de la faisabilité du projet, établir un planning de formation , appréhender le financement de la formation

Contact : Stéphane DELBROUCK
Courriel : st.delbrouck@free.fr
Téléphone : 06 60 23 81 07

CENTRE DE FORMATION : BLOB 116 Bis Rue Jules FERRY
76250 DEVILLE LES ROUEN



Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation d'handicap, n'hésitez pas à nous contacter afin que nous puissions vous apporter une formation la plus adaptée.

Programme de la formation à la création d'entreprise

Module Juridique

- Identifier les choix juridiques
- Déterminer les options possibles
- Penser l'environnement juridique
- Intégrer les droits et obligations

Module Financier

- Construire une vision financière
- Déterminer une stratégie Prix, marge
- Définir La fiscalité du projet
- Elaborer son prévisionnel financier

Module Développement personnel

- Se connaître soi-même
- Valider la cohérence Homme/projet
- Appréhender ses forces et faiblesses
- Se positionner face aux situations et aux personnes

Module : La stratégie commerciale

- Définir un plan d'action commercial
- Fixer les méthodes de prospection de vente et de négociation
- Maîtriser l'expérience client et la fidélisation

Module Préparer et accompagner le créateur

- Elaborer et présenter son pitch
- Recruter, manager et s'entourer
- Sélectionner partenaires, fournisseurs
- Piloter et développer

Module : La stratégie de communication

- Réaliser l'étude de marché
- Concevoir l'identité de marque et les valeurs
- Associer idée et modèle économique
- Définir le canal d'acquisition client

Contact : Stéphane DELBROUCK
Courriel : st.delbrouck@free.fr
Téléphone : 06 60 23 81 07

CENTRE DE FORMATION : BLOB 116 Bis Rue Jules FERRY
76250 DEVILLE LES ROUEN



Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation d'handicap, n'hésitez pas à nous contacter afin que nous puissions vous apporter une formation la plus adaptée.

	Formation à la création d'entreprise – Crea 4	Aout 2021
--	--	-----------

Programme de formation à la création d'entreprise (suite)

Module	Objectifs	Contenus	Recommandations Justifications
1-Développement personnel	S'appuyer sur ses forces , développer son style managérial et être authentique Adopter une posture et une communication de leader positif Renforcer la motivation et l'adhésion de son équipe Replacer l'humain au cœur du processus créateur de valeurs Donner du sens	Connaissance de soi et des autres Développer son leadership positif et son authenticité Améliorer sa communication et favoriser l'adhésion individuelle et collective au projet Management situationnel Développer son intelligence émotionnelle Favoriser l'intelligence collective et les relations positives Guider la transformation positive	Premier contact du stagiaire avec Blob et les participants Confrontation personnalité(s) et projet(s) Mise en situation et regard critique croisé sur les projets , les idées, besoins , enjeux Identification du besoin, nécessité de travailler collectivement et d'être accompagné par Blob
2-Marketing Communication	Analyser interpréter une étude de marché Concevoir l'identité de marque et les valeurs Associer idée et modèle économique Construire le canal d'acquisition client Appréhender le référencement et le positionnement internet	Connaitre les moteurs de recherche Identifier les mots clefs , les référencements Evaluer les différents formes de concurrence et se positionner Anticiper et évaluer les couts en terme de communication	Quel environnement pour mon projet , concurrence , référencement , besoins de définir affiner l'offre commerciale et découverte du canal d'acquisition client et élaboration d'un choix d'une méthode et des objectifs Nécessité éventuelle de sous traitance sur des aspects techniques
3-Stratégie de vente et négociation	Analyser interpréter une étude de marché Concevoir l'identité de marque et les valeurs Associer idée et modèle économique Construire le canal d'acquisition client Appréhender le référencement et le positionnement internet	Définir une stratégie et un plan de prospection Préparer différents scénari de négociation Choix des actions, moyens , et détermination des objectifs Création ou sélection des outils de pilotage , indicateurs de performance Mettre en place des actions de prospection Choix des cibles /offres et création de supports Mise en situation ,training de vente	Comment vais-je vendre mes produits services ,réflexion stratégique sur les enjeux couts et approches commerciales Comment mesurer le retour sur investissement de mes actions commerciales dans un PAC
4-Financier	Elaborer son prévisionnel Déterminer la rentabilité de son projet Identifier les postes de charges et dépenses Appréhender son Chiffre d'affaires Déterminer la stratégie de prix	Le compte de résultat simplifié Le Bilan simplifié Les moyens financiers nécessaires au lancement de votre projet Le positionnement du projet en terme de marge	Approche parfois complexe et anxiogène sur les chiffres, différencier gestion et comptabilité , identifier les moyens nécessaires, évaluer la rentabilité ou non d'un projet dans un espace spatio temporel
5-Juridique	Comprendre les bases, enjeux et risques d'un choix de structure Déterminer son statut (Micro/ Sociétés) Evaluer les différents risques à la création et au lancement du projet Appréhender les contours fiscaux sociaux du Approcher les normes , réglementations du projet	Le statut micro ou sociétés (PP/PM) Le choix des statuts Les moyens juridiques nécessaires au lancement de votre projet Les différents contrats , responsabilités , normes de l'environnement du projet	Dans quel environnement règlementaire mon projet s'inscrit-il , quelles sont les interactions du juridiques avec les autres modules , quels sont les écueils à éviter
6-Accompagnement	Présenter et identifier les trois phases « Informer sensibiliser accompagner » « Faire émerger le projet » « Construire et mettre en œuvre le projet » « Communiquer et présenter son projet »	La prise de conscience et la révélation Apprendre par l'expérimentation et la prise de recul Oser croire en soi et se faire confiance pour affronter l'inconnu Identifier les compétences attendues Adopter la Posture initiative, leadership, volonté et détermination	Module transversal par essence qui doit recouvrir l'ensemble de la démarche de l'initiation du projet à sa mise en œuvre en identifiant les forces et faiblesses du projet mais aussi du ou des porteurs de projet

Contact : Stéphane DELBROUCK
Courriel : st.delbrouck@free.fr
Téléphone : 06 60 23 81 07

CENTRE DE FORMATION : BLOB 116 Bis Rue Jules FERRY
76250 DEVILLE LES ROUEN



Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation d'handicap, n'hésitez pas à nous contacter afin que nous puissions vous apporter une formation la plus adaptée.

Moyens techniques

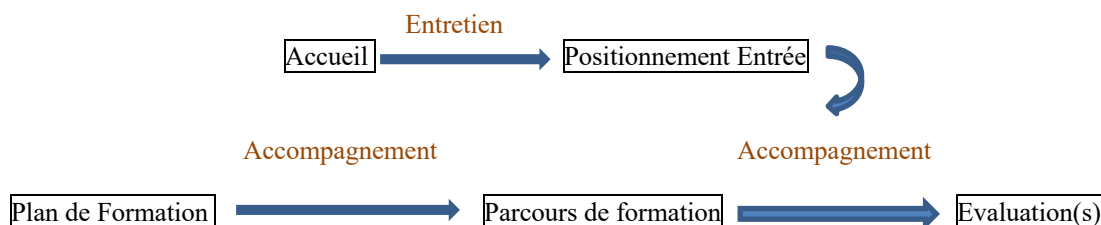
- BLOB dispose d'une salle de formation (vidéo projecteur)
- Des tableurs Excel pour la création d'entreprise
- Utilisation de moyens techniques pour le distanciel (Exemple ZOOM)
- Un espace de travail collaboratif (Exemple Hubspot)
- Les ressources propres aux formateurs (+ de 10 ans d'expérience dans la formation)

Moyens d'évaluation

- Grille d'évaluation des stagiaires par BLOB sur le projet à travers la présentation d'un pitch à l'issue de la formation (voir annexe)
- Evaluation pratique à travers la présentation en fin de formation d'un pitch du projet entrepreneurial du stagiaire d'une durée de 15 Minutes , devant un jury composé de professionnels de l'entreprise et d'un membre du centre de formation
- Attestation de formation

Moyens pédagogiques

- Chaque module débutera par un test de positionnement afin d'établir le niveau de connaissances des participants, les pré requis et de permettre aux intervenants d'adapter leur approche pédagogique
- La démarche de positionnement permet au participant :
 - de se situer par rapport aux objectifs visés
 - de repérer l'itinéraire à parcourir
 - de s'approprier la démarche de formation par rapport à son projet de création d'entreprise
- Les tests de positionnement pourront être programmé en amont du démarrage des modules
- Les tests de positionnement implémenteront les progressions pédagogiques
- Les tests seront analysés et partagés avec les participants
- Créer des groupes de niveaux homogènes pour les travaux de groupe
- Proposer un parcours adapté au niveau du stagiaire
- Créer des groupes hétérogènes pour le tutorat
- Représenter la progression du stagiaire en jalonnant son parcours de tests de positionnement (à minima en entrée et en sortie).
- Les évaluations finales en fin de module et de parcours seront croisées avec les tests de positionnement pour analyse et exploitation à l'attention des participants, des intervenants et de l'organisme de formation
- Les tests de positionnement d'évaluation pourront être enrichis et adaptés en équipe en tenant compte du contexte et des besoins de l'organisme de formation.



Contact : Stéphane DELBROUCK
 Courriel : st.delbrouck@free.fr
 Téléphone : 06 60 23 81 07

CENTRE DE FORMATION : BLOB 116 Bis Rue Jules FERRY
 76250 DEVILLE LES ROUEN



Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation d'handicap, n'hésitez pas à nous contacter afin que nous puissions vous apporter une formation la plus adaptée.

Moyens techniques et pédagogiques spécifiques au Distanciel *

- Les séances en distanciel s'intègrent dans un programme hybride incluant du présentiel et du distanciel feront l'objet des mêmes dispositions pédagogiques (tests , évaluations....)
- Les séances présentielles privilégieront des formats courts (séance 90 mn avec Pause)
- En amont de la séquence pédagogique les participants recevront les informations nécessaires au bon déroulé de la séance en distanciel (Convocation, connexion, moyens techniques, documents ...)
- Déterminer les objectifs de la séquence pédagogique
- Rappeler les moyens organisationnels afin de poser le cadre de l'échange (connexion ,plateforme , documents à disposition)
- Préciser le timing et rôles de chacun (distribution de la parole, dynamisation des échanges ... Pause ..)
- Par principe et sous réserve de droits , les séances virtuelles seront enregistrées pour être à disposition des participants , intervenants et l'organisme de formation.

*Dispositif mis en place en cas de demande spécifique

Procédure de Réclamation

Tout stagiaire inscrit à une formation dispensée par la SAS BLOB qui souhaite exprimer une réclamation est encouragé à le faire.

Pour toute réclamation ou préoccupation relative à la formation, le stagiaire est invité à contacter M. Garry Vannier, le point de contact désigné pour le traitement des réclamations au sein de notre organisme.

E-mail : g.vannier@blob-formation.fr
Téléphone : 07 67 05 18 02

Toutes les réclamations seront traitées rapidement.

Contact : Stéphane DELBROUCK
Courriel : st.delbrouck@free.fr
Téléphone : 06 60 23 81 07

CENTRE DE FORMATION : BLOB 116 Bis Rue Jules FERRY
76250 DEVILLE LES ROUEN



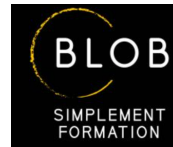
Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation d'handicap, n'hésitez pas à nous contacter afin que nous puissions vous apporter une formation la plus adaptée.

SAS Blob

116 Bis Rue Jules Ferry
76250 Déville Les Rouen

Email: g.vannier@blob-formation.fr

Tel: 0767051802



Crea5i

14 heures (individuel)

1500€

	Formation à la création d'entreprise – Crea5 i	Aout 2021
--	---	-----------

« La formation doit favoriser l'expérimentation (tâtonnement) pour faire émerger la nécessité de persévérer. Le travail en équipe favorise l'ouverture, la curiosité, la divergence d'idées puis la recherche du possible et du faisable ».

Durée, date(s) et lieu(x)

- Durée : 14 Heures de formation (présentiel et distanciel)
- Date(s) : Juin 2021 –
- Période de formation : Module de 14 heures , 100% Présentiel

MODULES					
Intégrer le développement personnel	2 H	Construire une vision financière	3 H	Elaborer la stratégie de vente et de négociation	3 H
Préparer et accompagner le créateur	2 H	Penser l'environnement juridique	2 H	Concevoir le marketing et la communication	2 H

- Lieu(x) : Deville les Rouen
- Coût : 1.500 €
- Nombre de stagiaires 1 (individuel)

Objectifs de la formation

- Recueillir des données pour détecter les marchés potentiels
- Traduire une idée commerciale (novatrice) en projet réalisable et rentable
- Définir une stratégie et un plan de prospection
- Construire une offre technique et commerciale
- Elaborer un plan d'action commercial
- Elaborer un budget prévisionnel
- Appréhender l'environnement juridique d'un projet
- Suivre et coordonner la réalisation du projet , dans le respect des délais, du budget et des objectifs à atteindre

Prérequis

- Avoir un projet en phase de réflexion
- Disposer d'informations sur le projet
- Posséder une expérience professionnelle significative
- Être dans l'intention de créer une entreprise

Public cible :

- Salarié(s) avec un projet de création
- Sans-emploi en reconversion
- Toute personne en recherche d'activité complémentaire (micro entrepreneur)

Processus d'admission/recrutement

- Entretien de pré sélection pour mesurer la cohérence Homme /projet , déterminer les contours de la faisabilité du projet, établir un planning de formation , appréhender le financement de la formation

Contact : Stéphane DELBROUCK
Courriel : st.delbrouck@free.fr
Téléphone : 06 60 23 81 07

CENTRE DE FORMATION : BLOB 116 Bis Rue Jules FERRY
76250 DEVILLE LES ROUEN



Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation d'handicap, n'hésitez pas à nous contacter afin que nous puissions vous apporter une formation la plus adaptée.

Programme de la formation à la création d'entreprise

Module Juridique

- Identifier les choix juridiques
- Déterminer les options possibles
- Penser l'environnement juridique
- Intégrer les droits et obligations

Module Financier

- Construire une vision financière
- Déterminer une stratégie Prix, marge
- Définir La fiscalité du projet
- Elaborer son prévisionnel financier

Module Développement personnel

- Se connaître soi-même
- Valider la cohérence Homme/projet
- Appréhender ses forces et faiblesses
- Se positionner face aux situations et aux personnes

Module : La stratégie commerciale

- Définir un plan d'action commercial
- Fixer les méthodes de prospection de vente et de négociation
- Maîtriser l'expérience client et la fidélisation

Module Préparer et accompagner le créateur

- Elaborer et présenter son pitch
- Recruter, manager et s'entourer
- Sélectionner partenaires, fournisseurs
- Piloter et développer

Module : La stratégie de communication

- Réaliser l'étude de marché
- Concevoir l'identité de marque et les valeurs
- Associer idée et modèle économique
- Définir le canal d'acquisition client

Contact : Stéphane DELBROUCK
Courriel : st.delbrouck@free.fr
Téléphone : 06 60 23 81 07

CENTRE DE FORMATION : BLOB 116 Bis Rue Jules FERRY
76250 DEVILLE LES ROUEN



Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation d'handicap, n'hésitez pas à nous contacter afin que nous puissions vous apporter une formation la plus adaptée.

	Formation à la création d'entreprise – Crea5 i	Aout 2021
--	---	-----------

Programme de formation à la création d'entreprise (suite)

Module	Objectifs	Contenus	Recommandations Justifications
1-Développement personnel	S'appuyer sur ses forces , développer son style managérial et être authentique Adopter une posture et une communication de leader positif Renforcer la motivation et l'adhésion de son équipe Replacer l'humain au cœur du processus créateur de valeurs Donner du sens	Connaissance de soi et des autres Développer son leadership positif et son authenticité Améliorer sa communication et favoriser l'adhésion individuelle et collective au projet Management situationnel Développer son intelligence émotionnelle Favoriser l'intelligence collective et les relations positives Guider la transformation positive	Premier contact du stagiaire avec Blob et les participants Confrontation personnalité(s) et projet(s) Mise en situation et regard critique croisé sur les projets , les idées, besoins , enjeux Identification du besoin, nécessité de travailler collectivement et d'être accompagné par Blob
2-Marketing Communication	Analyser interpréter une étude de marché Concevoir l'identité de marque et les valeurs Associer idée et modèle économique Construire le canal d'acquisition client Appréhender le référencement et le positionnement internet	Connaître les moteurs de recherche Identifier les mots clefs , les référencements Evaluer les différents formes de concurrence et se positionner Anticiper et évaluer les couts en terme de communication	Quel environnement pour mon projet , concurrence , référencement , besoins de définir affiner l'offre commerciale et découverte du canal d'acquisition client et élaboration d'un choix d'une méthode et des objectifs Nécessité éventuelle de sous traitance sur des aspects techniques
3-Stratégie de vente et négociation	Analyser interpréter une étude de marché Concevoir l'identité de marque et les valeurs Associer idée et modèle économique Construire le canal d'acquisition client Appréhender le référencement et le positionnement internet	Définir une stratégie et un plan de prospection Préparer différents scénari de négociation Choix des actions, moyens , et détermination des objectifs Création ou sélection des outils de pilotage , indicateurs de performance Mettre en place des actions de prospection Choix des cibles /offres et création de supports Mise en situation ,training de vente	Comment vais-je vendre mes produits services ,réflexion stratégique sur les enjeux couts et approches commerciales Comment mesurer le retour sur investissement de mes actions commerciales dans un PAC
4-Financier	Elaborer son prévisionnel Déterminer la rentabilité de son projet Identifier les postes de charges et dépenses Appréhender son Chiffre d'affaires Déterminer la stratégie de prix	Le compte de résultat simplifié Le Bilan simplifié Les moyens financiers nécessaires au lancement de votre projet Le positionnement du projet en terme de marge	Approche parfois complexe et anxiogène sur les chiffres, différencier gestion et comptabilité , identifier les moyens nécessaires, évaluer la rentabilité ou non d'un projet dans un espace spatio temporel
5-Juridique	Comprendre les bases, enjeux et risques d'un choix de structure Déterminer son statut (Micro/ Sociétés) Evaluer les différents risques à la création et au lancement du projet Appréhender les contours fiscaux sociaux du Approcher les normes , réglementations du projet	Le statut micro ou sociétés (PP/PM) Le choix des statuts Les moyens juridiques nécessaires au lancement de votre projet Les différents contrats , responsabilités , normes de l'environnement du projet	Dans quel environnement règlementaire mon projet s'inscrit-il , quelles sont les interactions du juridiques avec les autres modules , quels sont les écueils à éviter
6-Accompagnement	Présenter et identifier les trois phases « Informer sensibiliser accompagner » « Faire émerger le projet » « Construire et mettre en œuvre le projet » « Communiquer et présenter son projet »	La prise de conscience et la révélation Apprendre par l'expérimentation et la prise de recul Oser croire en soi et se faire confiance pour affronter l'inconnu Identifier les compétences attendues Adopter la Posture initiative, leadership, volonté et détermination	Module transversal par essence qui doit recouvrir l'ensemble de la démarche de l'initiation du projet à sa mise en œuvre en identifiant les forces et faiblesses du projet mais aussi du ou des porteurs de projet

Contact : Stéphane DELBROUCK
Courriel : st.delbrouck@free.fr
Téléphone : 06 60 23 81 07

CENTRE DE FORMATION : BLOB 116 Bis Rue Jules FERRY
76250 DEVILLE LES ROUEN



Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation d'handicap, n'hésitez pas à nous contacter afin que nous puissions vous apporter une formation la plus adaptée.

Moyens techniques

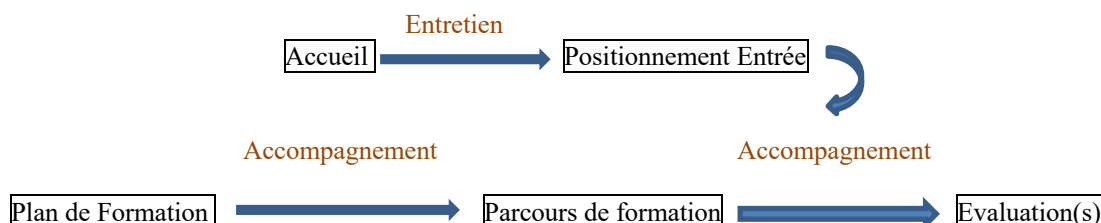
- BLOB dispose d'une salle de formation (vidéo projecteur)
- Des tableurs Excel pour la création d'entreprise
- Utilisation de moyens techniques pour le distanciel (Exemple ZOOM)
- Un espace de travail collaboratif (Exemple Hubspot)
- Les ressources propres aux formateurs (+ de 10 ans d'expérience dans la formation)

Moyens d'évaluation

- Grille d'évaluation des stagiaires par BLOB sur le projet à travers la présentation d'un pitch à l'issue de la formation (voir annexe)
- Evaluation pratique à travers la présentation en fin de formation d'un pitch du projet entrepreneurial du stagiaire d'une durée de 15 Minutes , devant un jury composé de professionnels de l'entreprise et d'un membre du centre de formation
- Attestation de formation

Moyens pédagogiques

- Chaque module débutera par un test de positionnement afin d'établir le niveau de connaissances des participants, les pré requis et de permettre aux intervenants d'adapter leur approche pédagogique
- La démarche de positionnement permet au participant :
 - de se situer par rapport aux objectifs visés
 - de repérer l'itinéraire à parcourir
 - de s'approprier la démarche de formation par rapport à son projet de création d'entreprise
- Les tests de positionnement pourront être programmé en amont du démarrage des modules
- Les tests de positionnement implémenterons les progressions pédagogiques
- Les tests seront analysés et partagés avec les participants
- Créer des groupes de niveaux homogènes pour les travaux de groupe
- Proposer un parcours adapté au niveau du stagiaire
- Créer des groupes hétérogènes pour le tutorat
- Représenter la progression du stagiaire en jalonnant son parcours de tests de positionnement (à minima en entrée et en sortie).
- Les évaluations finales en fin de module et de parcours seront croisées avec les tests de positionnement pour analyse et exploitation à l'attention des participants, des intervenants et de l'organisme de formation
- Les tests de positionnement d'évaluation pourront être enrichis et adaptés en équipe en tenant compte du contexte et des besoins de l'organisme de formation.



Contact : Stéphane DELBROUCK
 Courriel : st.delbrouck@free.fr
 Téléphone : 06 60 23 81 07

CENTRE DE FORMATION : BLOB 116 Bis Rue Jules FERRY
 76250 DEVILLE LES ROUEN



Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation d'handicap, n'hésitez pas à nous contacter afin que nous puissions vous apporter une formation la plus adaptée.

Moyens techniques et pédagogiques spécifiques au Distanciel *

- Les séances en distanciel s'intègrent dans un programme hybride incluant du présentiel et du distanciel feront l'objet des mêmes dispositions pédagogiques (tests , évaluations....)
- Les séances présentielles privilégieront des formats courts (séance 90 mn avec Pause)
- En amont de la séquence pédagogique les participants recevront les informations nécessaires au bon déroulé de la séance en distanciel (Convocation, connexion, moyens techniques, documents ...)
- Déterminer les objectifs de la séquence pédagogique
- Rappeler les moyens organisationnels afin de poser le cadre de l'échange (connexion ,plateforme , documents à disposition)
- Préciser le timing et rôles de chacun (distribution de la parole, dynamisation des échanges ... Pause ..)
- Par principe et sous réserve de droits , les séances virtuelles seront enregistrées pour être à disposition des participants , intervenants et l'organisme de formation.

*Dispositif mis en place en cas de demande spécifique

Procédure de Réclamation

Tout stagiaire inscrit à une formation dispensée par la SAS BLOB qui souhaite exprimer une réclamation est encouragé à le faire.

Pour toute réclamation ou préoccupation relative à la formation, le stagiaire est invité à contacter M. Garry Vannier, le point de contact désigné pour le traitement des réclamations au sein de notre organisme.

E-mail : g.vannier@blob-formation.fr
Téléphone : 07 67 05 18 02

Toutes les réclamations seront traitées rapidement.

Contact : Stéphane DELBROUCK
Courriel : st.delbrouck@free.fr
Téléphone : 06 60 23 81 07

CENTRE DE FORMATION : BLOB 116 Bis Rue Jules FERRY
76250 DEVILLE LES ROUEN



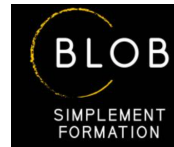
Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation d'handicap, n'hésitez pas à nous contacter afin que nous puissions vous apporter une formation la plus adaptée.

SAS Blob

116 Bis Rue Jules Ferry
76250 Déville Les Rouen

Email: g.vannier@blob-formation.fr

Tel: 0767051802



Creap4 40 heures (collectif) 2500€

	Formation à la création d'entreprise – Crea 4	Aout 2021
--	--	-----------

« La formation doit favoriser l'expérimentation (tâtonnement) pour faire émerger la nécessité de persévérer. Le travail en équipe favorise l'ouverture, la curiosité, la divergence d'idées puis la recherche du possible et du faisable ».

Durée, date(s) et lieu(x)

- Durée : 40 Heures de formation (présentiel et distanciel)
- Date(s) : Juin 2021 –
- Période de formation : Module de 40 heures , 100% Présentiel

MODULES					
Intégrer le développement personnel	4 H	Construire une vision financière	8 H	Elaborer la stratégie de vente et de négociation	8 H
Préparer et accompagner le créateur	6 H	Penser l'environnement juridique	8 H	Concevoir le marketing et la communication	6 H

- Lieu(x) : Deville les Rouen
- Coût : 2.500 €
- Nombre de stagiaires 4 à 12

Objectifs de la formation

- Recueillir des données pour détecter les marchés potentiels
- Traduire une idée commerciale (novatrice) en projet réalisable et rentable
- Définir une stratégie et un plan de prospection
- Construire une offre technique et commerciale
- Elaborer un plan d'action commercial
- Elaborer un budget prévisionnel
- Appréhender l'environnement juridique d'un projet
- Suivre et coordonner la réalisation du projet , dans le respect des délais, du budget et des objectifs à atteindre

Prérequis

- Avoir un projet en phase de réflexion
- Disposer d'informations sur le projet
- Posséder une expérience professionnelle significative
- Être dans l'intention de créer une entreprise

Public cible :

- Salarié(s) avec un projet de création
- Sans-emploi en reconversion
- Toute personne en recherche d'activité complémentaire (micro entrepreneur)

Processus d'admission/recrutement

- Entretien de pré sélection pour mesurer la cohérence Homme /projet , déterminer les contours de la faisabilité du projet, établir un planning de formation , appréhender le financement de la formation

Contact : Stéphane DELBROUCK
Courriel : st.delbrouck@free.fr
Téléphone : 06 60 23 81 07

CENTRE DE FORMATION : BLOB 116 Bis Rue Jules FERRY
76250 DEVILLE LES ROUEN



Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation d'handicap, n'hésitez pas à nous contacter afin que nous puissions vous apporter une formation la plus adaptée.

Programme de la formation à la création d'entreprise

Module Juridique

- Identifier les choix juridiques
- Déterminer les options possibles
- Penser l'environnement juridique
- Intégrer les droits et obligations

Module Financier

- Construire une vision financière
- Déterminer une stratégie Prix, marge
- Définir La fiscalité du projet
- Elaborer son prévisionnel financier

Module Développement personnel

- Se connaître soi-même
- Valider la cohérence Homme/projet
- Appréhender ses forces et faiblesses
- Se positionner face aux situations et aux personnes

Module : La stratégie commerciale

- Définir un plan d'action commercial
- Fixer les méthodes de prospection de vente et de négociation
- Maîtriser l'expérience client et la fidélisation

Module Préparer et accompagner le créateur

- Elaborer et présenter son pitch
- Recruter, manager et s'entourer
- Sélectionner partenaires, fournisseurs
- Piloter et développer

Module : La stratégie de communication

- Réaliser l'étude de marché
- Concevoir l'identité de marque et les valeurs
- Associer idée et modèle économique
- Définir le canal d'acquisition client

Contact : Stéphane DELBROUCK
Courriel : st.delbrouck@free.fr
Téléphone : 06 60 23 81 07

CENTRE DE FORMATION : BLOB 116 Bis Rue Jules FERRY
76250 DEVILLE LES ROUEN



Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation d'handicap, n'hésitez pas à nous contacter afin que nous puissions vous apporter une formation la plus adaptée.

	Formation à la création d'entreprise – Crea 4	Aout 2021
--	--	-----------

Programme de formation à la création d'entreprise (suite)

Module	Objectifs	Contenus	Recommandations Justifications
1-Développement personnel	S'appuyer sur ses forces , développer son style managérial et être authentique Adopter une posture et une communication de leader positif Renforcer la motivation et l'adhésion de son équipe Replacer l'humain au cœur du processus créateur de valeurs Donner du sens	Connaissance de soi et des autres Développer son leadership positif et son authenticité Améliorer sa communication et favoriser l'adhésion individuelle et collective au projet Management situationnel Développer son intelligence émotionnelle Favoriser l'intelligence collective et les relations positives Guider la transformation positive	Premier contact du stagiaire avec Blob et les participants Confrontation personnalité(s) et projet(s) Mise en situation et regard critique croisé sur les projets , les idées, besoins , enjeux Identification du besoin, nécessité de travailler collectivement et d'être accompagné par Blob
2-Marketing Communication	Analyser interpréter une étude de marché Concevoir l'identité de marque et les valeurs Associer idée et modèle économique Construire le canal d'acquisition client Appréhender le référencement et le positionnement internet	Connaitre les moteurs de recherche Identifier les mots clefs , les référencements Evaluer les différents formes de concurrence et se positionner Anticiper et évaluer les couts en terme de communication	Quel environnement pour mon projet , concurrence , référencement , besoins de définir affiner l'offre commerciale et découverte du canal d'acquisition client et élaboration d'un choix d'une méthode et des objectifs Nécessité éventuelle de sous traitance sur des aspects techniques
3-Stratégie de vente et négociation	Analyser interpréter une étude de marché Concevoir l'identité de marque et les valeurs Associer idée et modèle économique Construire le canal d'acquisition client Appréhender le référencement et le positionnement internet	Définir une stratégie et un plan de prospection Préparer différents scénari de négociation Choix des actions, moyens , et détermination des objectifs Création ou sélection des outils de pilotage , indicateurs de performance Mettre en place des actions de prospection Choix des cibles /offres et création de supports Mise en situation ,training de vente	Comment vais-je vendre mes produits services ,réflexion stratégique sur les enjeux couts et approches commerciales Comment mesurer le retour sur investissement de mes actions commerciales dans un PAC
4-Financier	Elaborer son prévisionnel Déterminer la rentabilité de son projet Identifier les postes de charges et dépenses Appréhender son Chiffre d'affaires Déterminer la stratégie de prix	Le compte de résultat simplifié Le Bilan simplifié Les moyens financiers nécessaires au lancement de votre projet Le positionnement du projet en terme de marge	Approche parfois complexe et anxiogène sur les chiffres, différencier gestion et comptabilité , identifier les moyens nécessaires, évaluer la rentabilité ou non d'un projet dans un espace spatio temporel
5-Juridique	Comprendre les bases, enjeux et risques d'un choix de structure Déterminer son statut (Micro/ Sociétés) Evaluer les différents risques à la création et au lancement du projet Appréhender les contours fiscaux sociaux du Approcher les normes , réglementations du projet	Le statut micro ou sociétés (PP/PM) Le choix des statuts Les moyens juridiques nécessaires au lancement de votre projet Les différents contrats , responsabilités , normes de l'environnement du projet	Dans quel environnement règlementaire mon projet s'inscrit-il , quelles sont les interactions du juridiques avec les autres modules , quels sont les écueils à éviter
6-Accompagnement	Présenter et identifier les trois phases « Informer sensibiliser accompagner » « Faire émerger le projet » « Construire et mettre en œuvre le projet » « Communiquer et présenter son projet »	La prise de conscience et la révélation Apprendre par l'expérimentation et la prise de recul Oser croire en soi et se faire confiance pour affronter l'inconnu Identifier les compétences attendues Adopter la Posture initiative, leadership, volonté et détermination	Module transversal par essence qui doit recouvrir l'ensemble de la démarche de l'initiation du projet à sa mise en œuvre en identifiant les forces et faiblesses du projet mais aussi du ou des porteurs de projet

Contact : Stéphane DELBROUCK
Courriel : st.delbrouck@free.fr
Téléphone : 06 60 23 81 07

CENTRE DE FORMATION : BLOB 116 Bis Rue Jules FERRY
76250 DEVILLE LES ROUEN



Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation d'handicap, n'hésitez pas à nous contacter afin que nous puissions vous apporter une formation la plus adaptée.

Moyens techniques

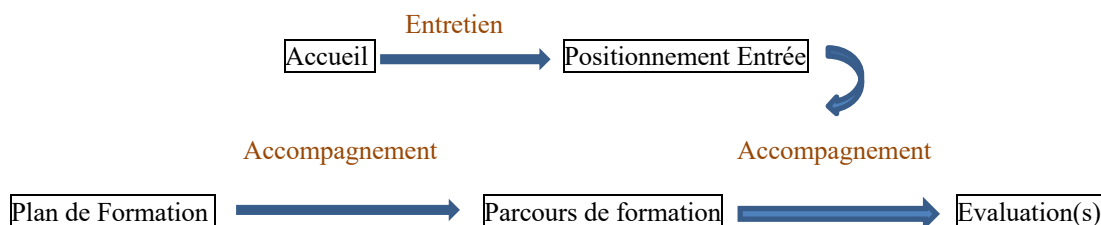
- BLOB dispose d'une salle de formation (vidéo projecteur)
- Des tableurs Excel pour la création d'entreprise
- Utilisation de moyens techniques pour le distanciel (Exemple ZOOM)
- Un espace de travail collaboratif (Exemple Hubspot)
- Les ressources propres aux formateurs (+ de 10 ans d'expérience dans la formation)

Moyens d'évaluation

- Grille d'évaluation des stagiaires par BLOB sur le projet à travers la présentation d'un pitch à l'issue de la formation (voir annexe)
- Evaluation pratique à travers la présentation en fin de formation d'un pitch du projet entrepreneurial du stagiaire d'une durée de 15 Minutes , devant un jury composé de professionnels de l'entreprise et d'un membre du centre de formation
- Attestation de formation

Moyens pédagogiques

- Chaque module débutera par un test de positionnement afin d'établir le niveau de connaissances des participants, les pré requis et de permettre aux intervenants d'adapter leur approche pédagogique
- La démarche de positionnement permet au participant :
 - de se situer par rapport aux objectifs visés
 - de repérer l'itinéraire à parcourir
 - de s'approprier la démarche de formation par rapport à son projet de création d'entreprise
- Les tests de positionnement pourront être programmé en amont du démarrage des modules
- Les tests de positionnement implémenteront les progressions pédagogiques
- Les tests seront analysés et partagés avec les participants
- Créer des groupes de niveaux homogènes pour les travaux de groupe
- Proposer un parcours adapté au niveau du stagiaire
- Créer des groupes hétérogènes pour le tutorat
- Représenter la progression du stagiaire en jalonnant son parcours de tests de positionnement (à minima en entrée et en sortie).
- Les évaluations finales en fin de module et de parcours seront croisées avec les tests de positionnement pour analyse et exploitation à l'attention des participants, des intervenants et de l'organisme de formation
- Les tests de positionnement d'évaluation pourront être enrichis et adaptés en équipe en tenant compte du contexte et des besoins de l'organisme de formation.



Contact : Stéphane DELBROUCK
 Courriel : st.delbrouck@free.fr
 Téléphone : 06 60 23 81 07

CENTRE DE FORMATION : BLOB 116 Bis Rue Jules FERRY
 76250 DEVILLE LES ROUEN



Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation d'handicap, n'hésitez pas à nous contacter afin que nous puissions vous apporter une formation la plus adaptée.

Moyens techniques et pédagogiques spécifiques au Distanciel *

- Les séances en distanciel s'intègrent dans un programme hybride incluant du présentiel et du distanciel feront l'objet des mêmes dispositions pédagogiques (tests , évaluations....)
- Les séances présentielles privilégieront des formats courts (séance 90 mn avec Pause)
- En amont de la séquence pédagogique les participants recevront les informations nécessaires au bon déroulé de la séance en distanciel (Convocation, connexion, moyens techniques, documents ...)
- Déterminer les objectifs de la séquence pédagogique
- Rappeler les moyens organisationnels afin de poser le cadre de l'échange (connexion ,plateforme , documents à disposition)
- Préciser le timing et rôles de chacun (distribution de la parole, dynamisation des échanges ... Pause ..)
- Par principe et sous réserve de droits , les séances virtuelles seront enregistrées pour être à disposition des participants , intervenants et l'organisme de formation.

*Dispositif mis en place en cas de demande spécifique

Procédure de Réclamation

Tout stagiaire inscrit à une formation dispensée par la SAS BLOB qui souhaite exprimer une réclamation est encouragé à le faire.

Pour toute réclamation ou préoccupation relative à la formation, le stagiaire est invité à contacter M. Garry Vannier, le point de contact désigné pour le traitement des réclamations au sein de notre organisme.

E-mail : g.vannier@blob-formation.fr
Téléphone : 07 67 05 18 02

Toutes les réclamations seront traitées rapidement.

Contact : Stéphane DELBROUCK
Courriel : st.delbrouck@free.fr
Téléphone : 06 60 23 81 07

CENTRE DE FORMATION : BLOB 116 Bis Rue Jules FERRY
76250 DEVILLE LES ROUEN



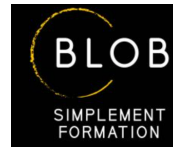
Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation d'handicap, n'hésitez pas à nous contacter afin que nous puissions vous apporter une formation la plus adaptée.

SAS Blob

116 Bis Rue Jules Ferry
76250 Déville Les Rouen

Email: g.vannier@blob-formation.fr

Tel: 0767051802



Crea6 30 heures (collectif) 1500€

	Formation à la création d'entreprise – Crea6	Aout 2021
--	---	-----------

« La formation doit favoriser l'expérimentation (tâtonnement) pour faire émerger la nécessité de persévérer. Le travail en équipe favorise l'ouverture, la curiosité, la divergence d'idées puis la recherche du possible et du faisable ».

Durée, date(s) et lieu(x)

- Durée : 30 Heures de formation (présentiel et distanciel)
- Date(s) : Juin 2021 –
- Période de formation : Module de 30 heures , 100% Présentiel

MODULES					
Intégrer le développement personnel	5 H	Construire une vision financière	5 H	Elaborer la stratégie de vente et de négociation	5 H
Préparer et accompagner le créateur	5 H	Penser l'environnement juridique	5 H	Concevoir le marketing et la communication	5 H

- Lieu(x) : Deville les Rouen
- Coût : 1.500 €
- Nombre de stagiaires de 4 à 12

Objectifs de la formation

- Recueillir des données pour détecter les marchés potentiels
- Traduire une idée commerciale (novatrice) en projet réalisable et rentable
- Définir une stratégie et un plan de prospection
- Construire une offre technique et commerciale
- Elaborer un plan d'action commercial
- Elaborer un budget prévisionnel
- Appréhender l'environnement juridique d'un projet
- Suivre et coordonner la réalisation du projet , dans le respect des délais, du budget et des objectifs à atteindre

Prérequis

- Avoir un projet en phase de réflexion
- Disposer d'informations sur le projet
- Posséder une expérience professionnelle significative
- Être dans l'intention de créer une entreprise

Public cible :

- Salarié(s) avec un projet de création
- Sans-emploi en reconversion
- Toute personne en recherche d'activité complémentaire (micro entrepreneur)

Processus d'admission/recrutement

- Entretien de pré sélection pour mesurer la cohérence Homme /projet , déterminer les contours de la faisabilité du projet, établir un planning de formation , appréhender le financement de la formation

Contact : Stéphane DELBROUCK
Courriel : st.delbrouck@free.fr
Téléphone : 06 60 23 81 07

CENTRE DE FORMATION : BLOB 116 Bis Rue Jules FERRY
76250 DEVILLE LES ROUEN



Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation d'handicap, n'hésitez pas à nous contacter afin que nous puissions vous apporter une formation la plus adaptée.

Programme de la formation à la création d'entreprise

Module Juridique

- Identifier les choix juridiques
- Déterminer les options possibles
- Penser l'environnement juridique
- Intégrer les droits et obligations

Module Financier

- Construire une vision financière
- Déterminer une stratégie Prix, marge
- Définir La fiscalité du projet
- Elaborer son prévisionnel financier

Module Développement personnel

- Se connaître soi-même
- Valider la cohérence Homme/projet
- Appréhender ses forces et faiblesses
- Se positionner face aux situations et aux personnes

Module : La stratégie commerciale

- Définir un plan d'action commercial
- Fixer les méthodes de prospection de vente et de négociation
- Maîtriser l'expérience client et la fidélisation

Module Préparer et accompagner le créateur

- Elaborer et présenter son pitch
- Recruter, manager et s'entourer
- Sélectionner partenaires, fournisseurs
- Piloter et développer

Module : La stratégie de communication

- Réaliser l'étude de marché
- Concevoir l'identité de marque et les valeurs
- Associer idée et modèle économique
- Définir le canal d'acquisition client

Contact : Stéphane DELBROUCK
Courriel : st.delbrouck@free.fr
Téléphone : 06 60 23 81 07

CENTRE DE FORMATION : BLOB 116 Bis Rue Jules FERRY
76250 DEVILLE LES ROUEN



Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation d'handicap, n'hésitez pas à nous contacter afin que nous puissions vous apporter une formation la plus adaptée.

	Formation à la création d'entreprise – Crea6	Aout 2021
--	---	-----------

Programme de formation à la création d'entreprise (suite)

Module	Objectifs	Contenus	Recommandations Justifications
1-Développement personnel	S'appuyer sur ses forces , développer son style managérial et être authentique Adopter une posture et une communication de leader positif Renforcer la motivation et l'adhésion de son équipe Replacer l'humain au cœur du processus créateur de valeurs Donner du sens	Connaissance de soi et des autres Développer son leadership positif et son authenticité Améliorer sa communication et favoriser l'adhésion individuelle et collective au projet Management situationnel Développer son intelligence émotionnelle Favoriser l'intelligence collective et les relations positives Guider la transformation positive	Premier contact du stagiaire avec Blob et les participants Confrontation personnalité(s) et projet(s) Mise en situation et regard critique croisé sur les projets , les idées, besoins , enjeux Identification du besoin, nécessité de travailler collectivement et d'être accompagné par Blob
2-Marketing Communication	Analyser interpréter une étude de marché Concevoir l'identité de marque et les valeurs Associer idée et modèle économique Construire le canal d'acquisition client Appréhender le référencement et le positionnement internet	Connaitre les moteurs de recherche Identifier les mots clefs , les référencements Evaluer les différents formes de concurrence et se positionner Anticiper et évaluer les couts en terme de communication	Quel environnement pour mon projet , concurrence , référencement , besoins de définir affiner l'offre commerciale et découverte du canal d'acquisition client et élaboration d'un choix d'une méthode et des objectifs Nécessité éventuelle de sous traitance sur des aspects techniques
3-Stratégie de vente et négociation	Analyser interpréter une étude de marché Concevoir l'identité de marque et les valeurs Associer idée et modèle économique Construire le canal d'acquisition client Appréhender le référencement et le positionnement internet	Définir une stratégie et un plan de prospection Préparer différents scénari de négociation Choix des actions, moyens , et détermination des objectifs Création ou sélection des outils de pilotage , indicateurs de performance Mettre en place des actions de prospection Choix des cibles /offres et création de supports Mise en situation ,training de vente	Comment vais-je vendre mes produits services ,réflexion stratégique sur les enjeux couts et approches commerciales Comment mesurer le retour sur investissement de mes actions commerciales dans un PAC
4-Financier	Elaborer son prévisionnel Déterminer la rentabilité de son projet Identifier les postes de charges et dépenses Appréhender son Chiffre d'affaires Déterminer la stratégie de prix	Le compte de résultat simplifié Le Bilan simplifié Les moyens financiers nécessaires au lancement de votre projet Le positionnement du projet en terme de marge	Approche parfois complexe et anxiogène sur les chiffres, différencier gestion et comptabilité , identifier les moyens nécessaires, évaluer la rentabilité ou non d'un projet dans un espace spatio temporel
5-Juridique	Comprendre les bases, enjeux et risques d'un choix de structure Déterminer son statut (Micro/ Sociétés) Evaluer les différents risques à la création et au lancement du projet Appréhender les contours fiscaux sociaux du Approcher les normes , réglementations du projet	Le statut micro ou sociétés (PP/PM) Le choix des statuts Les moyens juridiques nécessaires au lancement de votre projet Les différents contrats , responsabilités , normes de l'environnement du projet	Dans quel environnement règlementaire mon projet s'inscrit-il , quelles sont les interactions du juridiques avec les autres modules , quels sont les écueils à éviter
6-Accompagnement	Présenter et identifier les trois phases « Informer sensibiliser accompagner » « Faire émerger le projet » « Construire et mettre en œuvre le projet » « Communiquer et présenter son projet »	La prise de conscience et la révélation Apprendre par l'expérimentation et la prise de recul Oser croire en soi et se faire confiance pour affronter l'inconnu Identifier les compétences attendues Adopter la Posture initiative, leadership, volonté et détermination	Module transversal par essence qui doit recouvrir l'ensemble de la démarche de l'initiation du projet à sa mise en œuvre en identifiant les forces et faiblesses du projet mais aussi du ou des porteurs de projet

Contact : Stéphane DELBROUCK
Courriel : st.delbrouck@free.fr
Téléphone : 06 60 23 81 07

CENTRE DE FORMATION : BLOB 116 Bis Rue Jules FERRY
76250 DEVILLE LES ROUEN



Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation d'handicap, n'hésitez pas à nous contacter afin que nous puissions vous apporter une formation la plus adaptée.

Moyens techniques

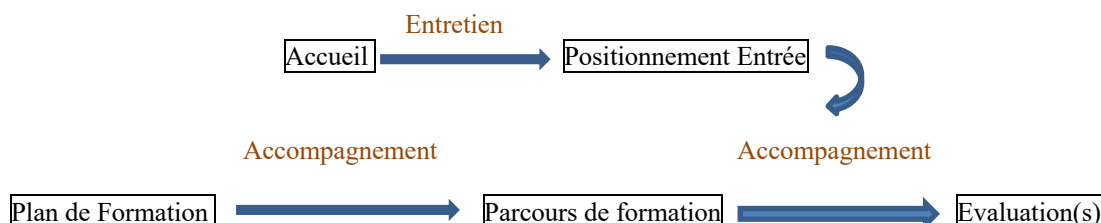
- BLOB dispose d'une salle de formation (vidéo projecteur)
- Des tableurs Excel pour la création d'entreprise
- Utilisation de moyens techniques pour le distanciel (Exemple ZOOM)
- Un espace de travail collaboratif (Exemple Hubspot)
- Les ressources propres aux formateurs (+ de 10 ans d'expérience dans la formation)

Moyens d'évaluation

- Grille d'évaluation des stagiaires par BLOB sur le projet à travers la présentation d'un pitch à l'issue de la formation (voir annexe)
- Evaluation pratique à travers la présentation en fin de formation d'un pitch du projet entrepreneurial du stagiaire d'une durée de 15 Minutes , devant un jury composé de professionnels de l'entreprise et d'un membre du centre de formation
- Attestation de formation

Moyens pédagogiques

- Chaque module débutera par un test de positionnement afin d'établir le niveau de connaissances des participants, les pré requis et de permettre aux intervenants d'adapter leur approche pédagogique
- La démarche de positionnement permet au participant :
 - de se situer par rapport aux objectifs visés
 - de repérer l'itinéraire à parcourir
 - de s'approprier la démarche de formation par rapport à son projet de création d'entreprise
- Les tests de positionnement pourront être programmé en amont du démarrage des modules
- Les tests de positionnement implémenterons les progressions pédagogiques
- Les tests seront analysés et partagés avec les participants
- Créer des groupes de niveaux homogènes pour les travaux de groupe
- Proposer un parcours adapté au niveau du stagiaire
- Créer des groupes hétérogènes pour le tutorat
- Représenter la progression du stagiaire en jalonnant son parcours de tests de positionnement (à minima en entrée et en sortie).
- Les évaluations finales en fin de module et de parcours seront croisées avec les tests de positionnement pour analyse et exploitation à l'attention des participants, des intervenants et de l'organisme de formation
- Les tests de positionnement d'évaluation pourront être enrichis et adaptés en équipe en tenant compte du contexte et des besoins de l'organisme de formation.



Contact : Stéphane DELBROUCK
 Courriel : st.delbrouck@free.fr
 Téléphone : 06 60 23 81 07

CENTRE DE FORMATION : BLOB 116 Bis Rue Jules FERRY
 76250 DEVILLE LES ROUEN



Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation d'handicap, n'hésitez pas à nous contacter afin que nous puissions vous apporter une formation la plus adaptée.

Moyens techniques et pédagogiques spécifiques au Distanciel *

- Les séances en distanciel s'intègrent dans un programme hybride incluant du présentiel et du distanciel feront l'objet des mêmes dispositions pédagogiques (tests , évaluations....)
- Les séances présentielles privilégieront des formats courts (séance 90 mn avec Pause)
- En amont de la séquence pédagogique les participants recevront les informations nécessaires au bon déroulé de la séance en distanciel (Convocation, connexion, moyens techniques, documents ...)
- Déterminer les objectifs de la séquence pédagogique
- Rappeler les moyens organisationnels afin de poser le cadre de l'échange (connexion ,plateforme , documents à disposition)
- Préciser le timing et rôles de chacun (distribution de la parole, dynamisation des échanges ... Pause ..)
- Par principe et sous réserve de droits , les séances virtuelles seront enregistrées pour être à disposition des participants , intervenants et l'organisme de formation.

*Dispositif mis en place en cas de demande spécifique

Procédure de Réclamation

Tout stagiaire inscrit à une formation dispensée par la SAS BLOB qui souhaite exprimer une réclamation est encouragé à le faire.

Pour toute réclamation ou préoccupation relative à la formation, le stagiaire est invité à contacter M. Garry Vannier, le point de contact désigné pour le traitement des réclamations au sein de notre organisme.

E-mail : g.vannier@blob-formation.fr
Téléphone : 07 67 05 18 02

Toutes les réclamations seront traitées rapidement.

Contact : Stéphane DELBROUCK
Courriel : st.delbrouck@free.fr
Téléphone : 06 60 23 81 07

CENTRE DE FORMATION : BLOB 116 Bis Rue Jules FERRY
76250 DEVILLE LES ROUEN



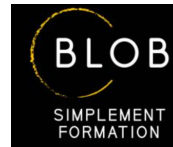
Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation d'handicap, n'hésitez pas à nous contacter afin que nous puissions vous apporter une formation la plus adaptée.

SAS Blob

116 Bis Rue Jules Ferry
76250 Déville Les Rouen

Email: g.vannier@blob-formation.fr

Tel: 0767051802



Creap1 12 heures (Collectif) 2000€

	Formation à la création d'entreprise – Creap 1i	Aout 2021
---	--	-----------

« La formation doit favoriser l'expérimentation (tâtonnement) pour faire émerger la nécessité de persévérer. Le travail en équipe favorise l'ouverture, la curiosité, la divergence d'idées puis la recherche du possible et du faisable ».

Durée, date(s) et lieu(x)

- Durée : 12 Heures de formation (présentiel)
- Date(s) : Juin 2021 –
- Période de formation : Module de 12 heures , 100% Présentiel

MODULES					
Intégrer le développement personnel	2 H	Construire une vision financière	2 H	Elaborer la stratégie de vente et de négociation	2 H
Préparer et accompagner le créateur	2 H	Penser l'environnement juridique	2 H	Concevoir le marketing et la communication	2 H

- Lieu(x) : Deville les Rouen
- Coût : 2.000 €
- Nombre de stagiaires 1 (individuel)

Objectifs de la formation

- Recueillir des données pour détecter les marchés potentiels
- Traduire une idée commerciale (novatrice) en projet réalisable et rentable
- Définir une stratégie et un plan de prospection
- Construire une offre technique et commerciale
- Elaborer un plan d'action commercial
- Elaborer un budget prévisionnel
- Appréhender l'environnement juridique d'un projet
- Suivre et coordonner la réalisation du projet , dans le respect des délais, du budget et des objectifs à atteindre

Prérequis

- Avoir un projet en phase de réflexion
- Disposer d'informations sur le projet
- Posséder une expérience professionnelle significative
- Être dans l'intention de créer une entreprise

Public cible :

- Salarié(s) avec un projet de création
- Sans-emploi en reconversion
- Toute personne en recherche d'activité complémentaire (micro entrepreneur)

Processus d'admission/recrutement

- Entretien de pré sélection pour mesurer la cohérence Homme /projet , déterminer les contours de la faisabilité du projet, établir un planning de formation , appréhender le financement de la formation

Contact : Stéphane DELBROUCK
Courriel : st.delbrouck@free.fr
Téléphone : 06 60 23 81 07

CENTRE DE FORMATION : BLOB 116 Bis Rue Jules FERRY
76250 DEVILLE LES ROUEN



Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation d'handicap, n'hésitez pas à nous contacter afin que nous puissions vous apporter une formation la plus adaptée.

Programme de la formation à la création d'entreprise

Module Juridique

- Identifier les choix juridiques
- Déterminer les options possibles
- Penser l'environnement juridique
- Intégrer les droits et obligations

Module Financier

- Construire une vision financière
- Déterminer une stratégie Prix, marge
- Définir La fiscalité du projet
- Elaborer son prévisionnel financier

Module Développement personnel

- Se connaître soi-même
- Valider la cohérence Homme/projet
- Appréhender ses forces et faiblesses
- Se positionner face aux situations et aux personnes

Module : La stratégie commerciale

- Définir un plan d'action commercial
- Fixer les méthodes de prospection de vente et de négociation
- Maîtriser l'expérience client et la fidélisation

Module Préparer et accompagner le créateur

- Elaborer et présenter son pitch
- Recruter, manager et s'entourer
- Sélectionner partenaires, fournisseurs
- Piloter et développer

Module : La stratégie de communication

- Réaliser l'étude de marché
- Concevoir l'identité de marque et les valeurs
- Associer idée et modèle économique
- Définir le canal d'acquisition client

Contact : Stéphane DELBROUCK
Courriel : st.delbrouck@free.fr
Téléphone : 06 60 23 81 07

CENTRE DE FORMATION : BLOB 116 Bis Rue Jules FERRY
76250 DEVILLE LES ROUEN



Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation d'handicap, n'hésitez pas à nous contacter afin que nous puissions vous apporter une formation la plus adaptée.

	Formation à la création d'entreprise – Creap 1i	Aout 2021
--	--	-----------

Programme de formation à la création d'entreprise (suite)

Module	Objectifs	Contenus	Recommandations Justifications
1-Développement personnel	S'appuyer sur ses forces , développer son style managérial et être authentique Adopter une posture et une communication de leader positif Renforcer la motivation et l'adhésion de son équipe Replacer l'humain au cœur du processus créateur de valeurs Donner du sens	Connaissance de soi et des autres Développer son leadership positif et son authenticité Améliorer sa communication et favoriser l'adhésion individuelle et collective au projet Management situationnel Développer son intelligence émotionnelle Favoriser l'intelligence collective et les relations positives Guider la transformation positive	Premier contact du stagiaire avec Blob et les participants Confrontation personnalité(s) et projet(s) Mise en situation et regard critique croisé sur les projets , les idées, besoins , enjeux Identification du besoin, nécessité de travailler collectivement et d'être accompagné par Blob
2-Marketing Communication	Analyser interpréter une étude de marché Concevoir l'identité de marque et les valeurs Associer idée et modèle économique Construire le canal d'acquisition client Appréhender le référencement et le positionnement internet	Connaitre les moteurs de recherche Identifier les mots clefs , les référencements Evaluer les différents formes de concurrence et se positionner Anticiper et évaluer les couts en terme de communication	Quel environnement pour mon projet , concurrence , référencement , besoins de définir affiner l'offre commerciale et découverte du canal d'acquisition client et élaboration d'un choix d'une méthode et des objectifs Nécessité éventuelle de sous traitance sur des aspects techniques
3-Stratégie de vente et négociation	Analyser interpréter une étude de marché Concevoir l'identité de marque et les valeurs Associer idée et modèle économique Construire le canal d'acquisition client Appréhender le référencement et le positionnement internet	Définir une stratégie et un plan de prospection Préparer différents scénari de négociation Choix des actions, moyens , et détermination des objectifs Création ou sélection des outils de pilotage , indicateurs de performance Mettre en place des actions de prospection Choix des cibles /offres et création de supports Mise en situation ,training de vente	Comment vais-je vendre mes produits services ,réflexion stratégique sur les enjeux couts et approches commerciales Comment mesurer le retour sur investissement de mes actions commerciales dans un PAC
4-Financier	Elaborer son prévisionnel Déterminer la rentabilité de son projet Identifier les postes de charges et dépenses Appréhender son Chiffre d'affaires Déterminer la stratégie de prix	Le compte de résultat simplifié Le Bilan simplifié Les moyens financiers nécessaires au lancement de votre projet Le positionnement du projet en terme de marge	Approche parfois complexe et anxiogène sur les chiffres, différencier gestion et comptabilité , identifier les moyens nécessaires, évaluer la rentabilité ou non d'un projet dans un espace spatio temporel
5-Juridique	Comprendre les bases, enjeux et risques d'un choix de structure Déterminer son statut (Micro/ Sociétés) Evaluer les différents risques à la création et au lancement du projet Appréhender les contours fiscaux sociaux du Approcher les normes , réglementations du projet	Le statut micro ou sociétés (PP/PM) Le choix des statuts Les moyens juridiques nécessaires au lancement de votre projet Les différents contrats , responsabilités , normes de l'environnement du projet	Dans quel environnement règlementaire mon projet s'inscrit-il , quelles sont les interactions du juridiques avec les autres modules , quels sont les écueils à éviter
6-Accompagnement	Présenter et identifier les trois phases « Informer sensibiliser accompagner » « Faire émerger le projet » « Construire et mettre en œuvre le projet » « Communiquer et présenter son projet »	La prise de conscience et la révélation Apprendre par l'expérimentation et la prise de recul Oser croire en soi et se faire confiance pour affronter l'inconnu Identifier les compétences attendues Adopter la Posture initiative, leadership, volonté et détermination	Module transversal par essence qui doit recouvrir l'ensemble de la démarche de l'initiation du projet à sa mise en œuvre en identifiant les forces et faiblesses du projet mais aussi du ou des porteurs de projet

Contact : Stéphane DELBROUCK
Courriel : st.delbrouck@free.fr
Téléphone : 06 60 23 81 07

CENTRE DE FORMATION : BLOB 116 Bis Rue Jules FERRY
76250 DEVILLE LES ROUEN



Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation d'handicap, n'hésitez pas à nous contacter afin que nous puissions vous apporter une formation la plus adaptée.

Moyens techniques

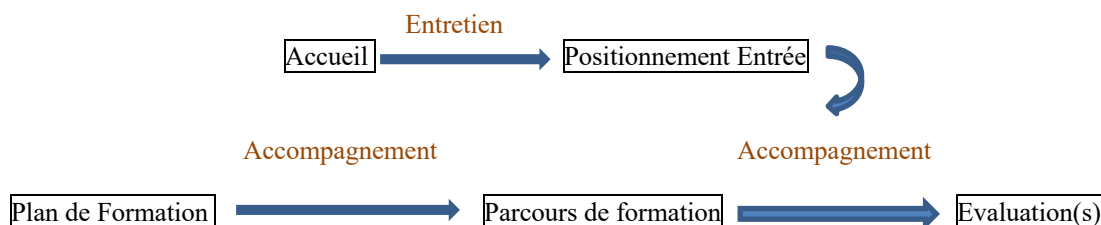
- BLOB dispose d'une salle de formation (vidéo projecteur)
- Des tableurs Excel pour la création d'entreprise
- Utilisation de moyens techniques pour le distanciel (Exemple ZOOM)
- Un espace de travail collaboratif (Exemple Hubspot)
- Les ressources propres aux formateurs (+ de 10 ans d'expérience dans la formation)

Moyens d'évaluation

- Grille d'évaluation des stagiaires par BLOB sur le projet à travers la présentation d'un pitch à l'issue de la formation (voir annexe)
- Evaluation pratique à travers la présentation en fin de formation d'un pitch du projet entrepreneurial du stagiaire d'une durée de 15 Minutes , devant un jury composé de professionnels de l'entreprise et d'un membre du centre de formation
- Attestation de formation

Moyens pédagogiques

- Chaque module débutera par un test de positionnement afin d'établir le niveau de connaissances des participants, les pré requis et de permettre aux intervenants d'adapter leur approche pédagogique
- La démarche de positionnement permet au participant :
 - de se situer par rapport aux objectifs visés
 - de repérer l'itinéraire à parcourir
 - de s'approprier la démarche de formation par rapport à son projet de création d'entreprise
- Les tests de positionnement pourront être programmé en amont du démarrage des modules
- Les tests de positionnement implémenterons les progressions pédagogiques
- Les tests seront analysés et partagés avec les participants
- Créer des groupes de niveaux homogènes pour les travaux de groupe
- Proposer un parcours adapté au niveau du stagiaire
- Créer des groupes hétérogènes pour le tutorat
- Représenter la progression du stagiaire en jalonnant son parcours de tests de positionnement (à minima en entrée et en sortie).
- Les évaluations finales en fin de module et de parcours seront croisées avec les tests de positionnement pour analyse et exploitation à l'attention des participants, des intervenants et de l'organisme de formation
- Les tests de positionnement d'évaluation pourront être enrichis et adaptés en équipe en tenant compte du contexte et des besoins de l'organisme de formation.



Contact : Stéphane DELBROUCK
 Courriel : st.delbrouck@free.fr
 Téléphone : 06 60 23 81 07

CENTRE DE FORMATION : BLOB 116 Bis Rue Jules FERRY
 76250 DEVILLE LES ROUEN



Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation d'handicap, n'hésitez pas à nous contacter afin que nous puissions vous apporter une formation la plus adaptée.

Moyens techniques et pédagogiques spécifiques au Distanciel *

- Les séances en distanciel s'intègrent dans un programme hybride incluant du présentiel et du distanciel feront l'objet des mêmes dispositions pédagogiques (tests , évaluations....)
- Les séances présentielles privilégieront des formats courts (séance 90 mn avec Pause)
- En amont de la séquence pédagogique les participants recevront les informations nécessaires au bon déroulé de la séance en distanciel (Convocation, connexion, moyens techniques, documents ...)
- Déterminer les objectifs de la séquence pédagogique
- Rappeler les moyens organisationnels afin de poser le cadre de l'échange (connexion ,plateforme , documents à disposition)
- Préciser le timing et rôles de chacun (distribution de la parole, dynamisation des échanges ... Pause ..)
- Par principe et sous réserve de droits , les séances virtuelles seront enregistrées pour être à disposition des participants , intervenants et l'organisme de formation.

*Dispositif mis en place en cas de demande spécifique

Procédure de Réclamation

Tout stagiaire inscrit à une formation dispensée par la SAS BLOB qui souhaite exprimer une réclamation est encouragé à le faire.

Pour toute réclamation ou préoccupation relative à la formation, le stagiaire est invité à contacter M. Garry Vannier, le point de contact désigné pour le traitement des réclamations au sein de notre organisme.

E-mail : g.vannier@blob-formation.fr
Téléphone : 07 67 05 18 02

Toutes les réclamations seront traitées rapidement.

Contact : Stéphane DELBROUCK
Courriel : st.delbrouck@free.fr
Téléphone : 06 60 23 81 07

CENTRE DE FORMATION : BLOB 116 Bis Rue Jules FERRY
76250 DEVILLE LES ROUEN



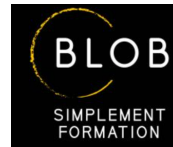
Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation d'handicap, n'hésitez pas à nous contacter afin que nous puissions vous apporter une formation la plus adaptée.

SAS Blob

116 Bis Rue Jules Ferry
76250 Déville Les Rouen

Email: g.vannier@blob-formation.fr

Tel: 0767051802



Creap2 30 heures (individuel) 4990€

	Formation à la création d'entreprise – Creap 2i	Aout 2021
--	--	-----------

« La formation doit favoriser l'expérimentation (tâtonnement) pour faire émerger la nécessité de persévérer. Le travail en équipe favorise l'ouverture, la curiosité, la divergence d'idées puis la recherche du possible et du faisable ».

Durée, date(s) et lieu(x)

- Durée : 30 Heures de formation (présentiel)
- Date(s) : Juin 2021 –
- Période de formation : Module de 30 heures , 100% Présentiel

MODULES					
Intégrer le développement personnel	5 H	Construire une vision financière	5 H	Elaborer la stratégie de vente et de négociation	5 H
Préparer et accompagner le créateur	5 H	Penser l'environnement juridique	5 H	Concevoir le marketing et la communication	5 H

- Lieu(x) : Deville les Rouen
- Coût : 4.990 €
- Nombre de stagiaires 1 (individuel)

Objectifs de la formation

- Recueillir des données pour détecter les marchés potentiels
- Traduire une idée commerciale (novatrice) en projet réalisable et rentable
- Définir une stratégie et un plan de prospection
- Construire une offre technique et commerciale
- Elaborer un plan d'action commercial
- Elaborer un budget prévisionnel
- Appréhender l'environnement juridique d'un projet
- Suivre et coordonner la réalisation du projet , dans le respect des délais, du budget et des objectifs à atteindre

Prérequis

- Avoir un projet en phase de réflexion
- Disposer d'informations sur le projet
- Posséder une expérience professionnelle significative
- Être dans l'intention de créer une entreprise

Public cible :

- Salarié(s) avec un projet de création
- Sans-emploi en reconversion
- Toute personne en recherche d'activité complémentaire (micro entrepreneur)

Processus d'admission/recrutement

- Entretien de pré sélection pour mesurer la cohérence Homme /projet , déterminer les contours de la faisabilité du projet, établir un planning de formation , appréhender le financement de la formation

Contact : Stéphane DELBROUCK
Courriel : st.delbrouck@free.fr
Téléphone : 06 60 23 81 07

CENTRE DE FORMATION : BLOB 116 Bis Rue Jules FERRY
76250 DEVILLE LES ROUEN



Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation d'handicap, n'hésitez pas à nous contacter afin que nous puissions vous apporter une formation la plus adaptée.

Programme de la formation à la création d'entreprise

Module Juridique

- Identifier les choix juridiques
- Déterminer les options possibles
- Penser l'environnement juridique
- Intégrer les droits et obligations

Module Financier

- Construire une vision financière
- Déterminer une stratégie Prix, marge
- Définir La fiscalité du projet
- Elaborer son prévisionnel financier

Module Développement personnel

- Se connaître soi-même
- Valider la cohérence Homme/projet
- Appréhender ses forces et faiblesses
- Se positionner face aux situations et aux personnes

Module : La stratégie commerciale

- Définir un plan d'action commercial
- Fixer les méthodes de prospection de vente et de négociation
- Maîtriser l'expérience client et la fidélisation

Module Préparer et accompagner le créateur

- Elaborer et présenter son pitch
- Recruter, manager et s'entourer
- Sélectionner partenaires, fournisseurs
- Piloter et développer

Module : La stratégie de communication

- Réaliser l'étude de marché
- Concevoir l'identité de marque et les valeurs
- Associer idée et modèle économique
- Définir le canal d'acquisition client

Contact : Stéphane DELBROUCK
Courriel : st.delbrouck@free.fr
Téléphone : 06 60 23 81 07

CENTRE DE FORMATION : BLOB 116 Bis Rue Jules FERRY
76250 DEVILLE LES ROUEN



Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation d'handicap, n'hésitez pas à nous contacter afin que nous puissions vous apporter une formation la plus adaptée.

	Formation à la création d'entreprise – Creap 2i	Aout 2021
--	--	-----------

Programme de formation à la création d'entreprise (suite)

Module	Objectifs	Contenus	Recommandations Justifications
1-Développement personnel	S'appuyer sur ses forces , développer son style managérial et être authentique Adopter une posture et une communication de leader positif Renforcer la motivation et l'adhésion de son équipe Replacer l'humain au cœur du processus créateur de valeurs Donner du sens	Connaissance de soi et des autres Développer son leadership positif et son authenticité Améliorer sa communication et favoriser l'adhésion individuelle et collective au projet Management situationnel Développer son intelligence émotionnelle Favoriser l'intelligence collective et les relations positives Guider la transformation positive	Premier contact du stagiaire avec Blob et les participants Confrontation personnalité(s) et projet(s) Mise en situation et regard critique croisé sur les projets , les idées, besoins , enjeux Identification du besoin, nécessité de travailler collectivement et d'être accompagné par Blob
2-Marketing Communication	Analyser interpréter une étude de marché Concevoir l'identité de marque et les valeurs Associer idée et modèle économique Construire le canal d'acquisition client Appréhender le référencement et le positionnement internet	Connaitre les moteurs de recherche Identifier les mots clefs , les référencements Evaluer les différents formes de concurrence et se positionner Anticiper et évaluer les couts en terme de communication	Quel environnement pour mon projet , concurrence , référencement , besoins de définir affiner l'offre commerciale et découverte du canal d'acquisition client et élaboration d'un choix d'une méthode et des objectifs Nécessité éventuelle de sous traitance sur des aspects techniques
3-Stratégie de vente et négociation	Analyser interpréter une étude de marché Concevoir l'identité de marque et les valeurs Associer idée et modèle économique Construire le canal d'acquisition client Appréhender le référencement et le positionnement internet	Définir une stratégie et un plan de prospection Préparer différents scénari de négociation Choix des actions, moyens , et détermination des objectifs Création ou sélection des outils de pilotage , indicateurs de performance Mettre en place des actions de prospection Choix des cibles /offres et création de supports Mise en situation ,training de vente	Comment vais-je vendre mes produits services ,réflexion stratégique sur les enjeux couts et approches commerciales Comment mesurer le retour sur investissement de mes actions commerciales dans un PAC
4-Financier	Elaborer son prévisionnel Déterminer la rentabilité de son projet Identifier les postes de charges et dépenses Appréhender son Chiffre d'affaires Déterminer la stratégie de prix	Le compte de résultat simplifié Le Bilan simplifié Les moyens financiers nécessaires au lancement de votre projet Le positionnement du projet en terme de marge	Approche parfois complexe et anxiogène sur les chiffres, différencier gestion et comptabilité , identifier les moyens nécessaires, évaluer la rentabilité ou non d'un projet dans un espace spatio temporel
5-Juridique	Comprendre les bases, enjeux et risques d'un choix de structure Déterminer son statut (Micro/ Sociétés) Evaluer les différents risques à la création et au lancement du projet Appréhender les contours fiscaux sociaux du Approcher les normes , réglementations du projet	Le statut micro ou sociétés (PP/PM) Le choix des statuts Les moyens juridiques nécessaires au lancement de votre projet Les différents contrats , responsabilités , normes de l'environnement du projet	Dans quel environnement règlementaire mon projet s'inscrit-il , quelles sont les interactions du juridiques avec les autres modules , quels sont les écueils à éviter
6-Accompagnement	Présenter et identifier les trois phases « Informer sensibiliser accompagner » « Faire émerger le projet » « Construire et mettre en œuvre le projet » « Communiquer et présenter son projet »	La prise de conscience et la révélation Apprendre par l'expérimentation et la prise de recul Oser croire en soi et se faire confiance pour affronter l'inconnu Identifier les compétences attendues Adopter la Posture initiative, leadership, volonté et détermination	Module transversal par essence qui doit recouvrir l'ensemble de la démarche de l'initiation du projet à sa mise en œuvre en identifiant les forces et faiblesses du projet mais aussi du ou des porteurs de projet

Contact : Stéphane DELBROUCK
Courriel : st.delbrouck@free.fr
Téléphone : 06 60 23 81 07

CENTRE DE FORMATION : BLOB 116 Bis Rue Jules FERRY
76250 DEVILLE LES ROUEN



Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation d'handicap, n'hésitez pas à nous contacter afin que nous puissions vous apporter une formation la plus adaptée.

Moyens techniques

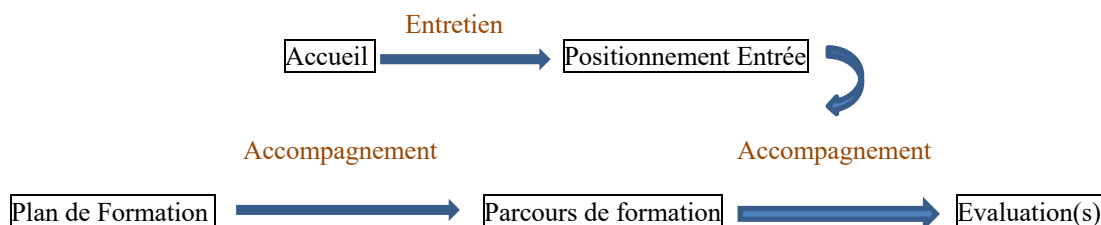
- BLOB dispose d'une salle de formation (vidéo projecteur)
- Des tableurs Excel pour la création d'entreprise
- Utilisation de moyens techniques pour le distanciel (Exemple ZOOM)
- Un espace de travail collaboratif (Exemple Hubspot)
- Les ressources propres aux formateurs (+ de 10 ans d'expérience dans la formation)

Moyens d'évaluation

- Grille d'évaluation des stagiaires par BLOB sur le projet à travers la présentation d'un pitch à l'issue de la formation (voir annexe)
- Evaluation pratique à travers la présentation en fin de formation d'un pitch du projet entrepreneurial du stagiaire d'une durée de 15 Minutes , devant un jury composé de professionnels de l'entreprise et d'un membre du centre de formation
- Attestation de formation

Moyens pédagogiques

- Chaque module débutera par un test de positionnement afin d'établir le niveau de connaissances des participants, les pré requis et de permettre aux intervenants d'adapter leur approche pédagogique
- La démarche de positionnement permet au participant :
 - de se situer par rapport aux objectifs visés
 - de repérer l'itinéraire à parcourir
 - de s'approprier la démarche de formation par rapport à son projet de création d'entreprise
- Les tests de positionnement pourront être programmé en amont du démarrage des modules
- Les tests de positionnement implémenterons les progressions pédagogiques
- Les tests seront analysés et partagés avec les participants
- Créer des groupes de niveaux homogènes pour les travaux de groupe
- Proposer un parcours adapté au niveau du stagiaire
- Créer des groupes hétérogènes pour le tutorat
- Représenter la progression du stagiaire en jalonnant son parcours de tests de positionnement (à minima en entrée et en sortie).
- Les évaluations finales en fin de module et de parcours seront croisées avec les tests de positionnement pour analyse et exploitation à l'attention des participants, des intervenants et de l'organisme de formation
- Les tests de positionnement d'évaluation pourront être enrichis et adaptés en équipe en tenant compte du contexte et des besoins de l'organisme de formation.



Contact : Stéphane DELBROUCK
 Courriel : st.delbrouck@free.fr
 Téléphone : 06 60 23 81 07

CENTRE DE FORMATION : BLOB 116 Bis Rue Jules FERRY
 76250 DEVILLE LES ROUEN



Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation d'handicap, n'hésitez pas à nous contacter afin que nous puissions vous apporter une formation la plus adaptée.

Moyens techniques et pédagogiques spécifiques au Distanciel *

- Les séances en distanciel s'intègrent dans un programme hybride incluant du présentiel et du distanciel feront l'objet des mêmes dispositions pédagogiques (tests , évaluations....)
- Les séances présentielles privilégieront des formats courts (séance 90 mn avec Pause)
- En amont de la séquence pédagogique les participants recevront les informations nécessaires au bon déroulé de la séance en distanciel (Convocation, connexion, moyens techniques, documents ...)
- Déterminer les objectifs de la séquence pédagogique
- Rappeler les moyens organisationnels afin de poser le cadre de l'échange (connexion ,plateforme , documents à disposition)
- Préciser le timing et rôles de chacun (distribution de la parole, dynamisation des échanges ... Pause ..)
- Par principe et sous réserve de droits , les séances virtuelles seront enregistrées pour être à disposition des participants , intervenants et l'organisme de formation.

*Dispositif mis en place en cas de demande spécifique

Procédure de Réclamation

Tout stagiaire inscrit à une formation dispensée par la SAS BLOB qui souhaite exprimer une réclamation est encouragé à le faire.

Pour toute réclamation ou préoccupation relative à la formation, le stagiaire est invité à contacter M. Garry Vannier, le point de contact désigné pour le traitement des réclamations au sein de notre organisme.

E-mail : g.vannier@blob-formation.fr
Téléphone : 07 67 05 18 02

Toutes les réclamations seront traitées rapidement.

Contact : Stéphane DELBROUCK
Courriel : st.delbrouck@free.fr
Téléphone : 06 60 23 81 07

CENTRE DE FORMATION : BLOB 116 Bis Rue Jules FERRY
76250 DEVILLE LES ROUEN



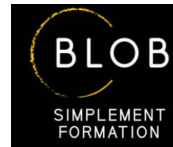
Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation d'handicap, n'hésitez pas à nous contacter afin que nous puissions vous apporter une formation la plus adaptée.

SAS Blob

116 Bis Rue Jules Ferry
76250 Déville Les Rouen

Email: g.vannier@blob-formation.fr

Tel: 0767051802



Creap3 5 heures (Collectif) 700€

	Formation à la création d'entreprise – Creap3 i	Aout 2021
--	--	-----------

« La formation doit favoriser l'expérimentation (tâtonnement) pour faire émerger la nécessité de persévérer. Le travail en équipe favorise l'ouverture, la curiosité, la divergence d'idées puis la recherche du possible et du faisable ».

Durée, date(s) et lieu(x)

- Durée : 5 Heures de formation (présentiel)
- Date(s) : Juin 2021 –
- Période de formation : Module de 5 heures , 100% Présentiel

MODULES					
Intégrer le développement personnel	0 H	Construire une vision financière	1 H	Elaborer la stratégie de vente et de négociation	1 H
Préparer et accompagner le créateur	1 H	Penser l'environnement juridique	1 H	Concevoir le marketing et la communication	1 H

- Lieu(x) : Deville les Rouen
- Coût : 700 €
- Nombre de stagiaires 1 (individuel)

Objectifs de la formation

- Recueillir des données pour détecter les marchés potentiels
- Traduire une idée commerciale (novatrice) en projet réalisable et rentable
- Définir une stratégie et un plan de prospection
- Construire une offre technique et commerciale
- Elaborer un plan d'action commercial
- Elaborer un budget prévisionnel
- Appréhender l'environnement juridique d'un projet
- Suivre et coordonner la réalisation du projet , dans le respect des délais, du budget et des objectifs à atteindre

Prérequis

- Avoir un projet en phase de réflexion
- Disposer d'informations sur le projet
- Posséder une expérience professionnelle significative
- Être dans l'intention de créer une entreprise

Public cible :

- Salarié(s) avec un projet de création
- Sans-emploi en reconversion
- Toute personne en recherche d'activité complémentaire (micro entrepreneur)

Processus d'admission/recrutement

- Entretien de pré sélection pour mesurer la cohérence Homme /projet , déterminer les contours de la faisabilité du projet, établir un planning de formation , appréhender le financement de la formation

Contact : Stéphane DELBROUCK
Courriel : st.delbrouck@free.fr
Téléphone : 06 60 23 81 07

CENTRE DE FORMATION : BLOB 116 Bis Rue Jules FERRY
76250 DEVILLE LES ROUEN



Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation d'handicap, n'hésitez pas à nous contacter afin que nous puissions vous apporter une formation la plus adaptée.

Programme de la formation à la création d'entreprise

Module Juridique

- Identifier les choix juridiques
- Déterminer les options possibles
- Penser l'environnement juridique
- Intégrer les droits et obligations

Module Financier

- Construire une vision financière
- Déterminer une stratégie Prix, marge
- Définir La fiscalité du projet
- Elaborer son prévisionnel financier

Module : La stratégie commerciale

- Définir un plan d'action commercial
- Fixer les méthodes de prospection de vente et de négociation
- Maîtriser l'expérience client et la fidélisation

Module Préparer et accompagner le créateur

- Elaborer et présenter son pitch
- Recruter, manager et s'entourer
- Sélectionner partenaires, fournisseurs
- Piloter et développer

Module : La stratégie de communication

- Réaliser l'étude de marché
- Concevoir l'identité de marque et les valeurs
- Associer idée et modèle économique
- Définir le canal d'acquisition client

Contact : Stéphane DELBROUCK
Courriel : st.delbrouck@free.fr
Téléphone : 06 60 23 81 07

CENTRE DE FORMATION : BLOB 116 Bis Rue Jules FERRY
76250 DEVILLE LES ROUEN



Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation d'handicap, n'hésitez pas à nous contacter afin que nous puissions vous apporter une formation la plus adaptée.

	Formation à la création d'entreprise – Creap3 i	Aout 2021
--	--	-----------

Programme de formation à la création d'entreprise (suite)

Module	Objectifs	Contenus	Recommandations Justifications
2-Marketing Communication	Analyser interpréter une étude de marché Concevoir l'identité de marque et les valeurs Associer idée et modèle économique Construire le canal d'acquisition client Appréhender le référencement et le positionnement internet	Connaître les moteurs de recherche Identifier les mots clefs , les référencements Evaluer les différents formes de concurrence et se positionner Anticiper et évaluer les couts en terme de communication	Quel environnement pour mon projet , concurrence , référencement , besoins de définir affiner l'offre commerciale et découverte du canal d'acquisition client et élaboration d'un choix d'une méthode et des objectifs Nécessité éventuelle de sous traitance sur des aspects techniques
3-Stratégie de vente et négociation	Analyser interpréter une étude de marché Concevoir l'identité de marque et les valeurs Associer idée et modèle économique Construire le canal d'acquisition client Appréhender le référencement et le positionnement internet	Définir une stratégie et un plan de prospection Préparer différents scénarii de négociation Choix des actions, moyens , et détermination des objectifs Création ou sélection des outils de pilotage , indicateurs de performance Mettre en place des actions de prospection Choix des cibles /offres et création de supports Mise en situation ,training de vente	Comment vais-je vendre mes produits services ,réflexion stratégique sur les enjeux couts et approches commerciales Comment mesurer le retour sur investissement de mes actions commerciales dans un PAC
4-Financier	Elaborer son prévisionnel Déterminer la rentabilité de son projet Identifier les postes de charges et dépenses Appréhender son Chiffre d'affaires Déterminer la stratégie de prix	Le compte de résultat simplifié Le Bilan simplifié Les moyens financiers nécessaires au lancement de votre projet Le positionnement du projet en terme de marge	Approche parfois complexe et anxiogène sur les chiffres, différencier gestion et comptabilité , identifier les moyens nécessaires, évaluer la rentabilité ou non d'un projet dans un espace spatio temporel
5-Juridique	Comprendre les bases, enjeux et risques d'un choix de structure Déterminer son statut (Micro/ Sociétés) Evaluer les différents risques à la création et au lancement du projet Appréhender les contours fiscaux sociaux du Approcher les normes , réglementations du projet	Le statut micro ou sociétés (PP/PM) Le choix des statuts Les moyens juridiques nécessaires au lancement de votre projet Les différents contrats , responsabilités , normes de l'environnement du projet	Dans quel environnement réglementaire mon projet s'inscrit-il , quelles sont les interactions du juridiques avec les autres modules , quels sont les écueils à éviter
6-Accompagnement	Présenter et identifier les trois phases « Informer sensibiliser accompagner » « Faire émerger le projet » « Construire et mettre en œuvre le projet » « Communiquer et présenter son projet »	La prise de conscience et la révélation Apprendre par l'expérimentation et la prise de recul Oser croire en soi et se faire confiance pour affronter l'inconnu Identifier les compétences attendues Adopter la Posture initiative, leadership, volonté et détermination	Module transversal par essence qui doit recouvrir l'ensemble de la démarche de l'initiation du projet à sa mise en œuvre en identifiant les forces et faiblesses du projet mais aussi du ou des porteurs de projet

Moyens techniques

- BLOB dispose d'une salle de formation (vidéo projecteur)
- Des tableurs Excel pour la création d'entreprise
- Utilisation de moyens techniques pour le distanciel (Exemple ZOOM)
- Un espace de travail collaboratif (Exemple Hubspot)
- Les ressources propres aux formateurs (+ de 10 ans d'expérience dans la formation)

Contact : Stéphane DELBROUCK
Courriel : st.delbrouck@free.fr
Téléphone : 06 60 23 81 07

CENTRE DE FORMATION : BLOB 116 Bis Rue Jules FERRY
76250 DEVILLE LES ROUEN



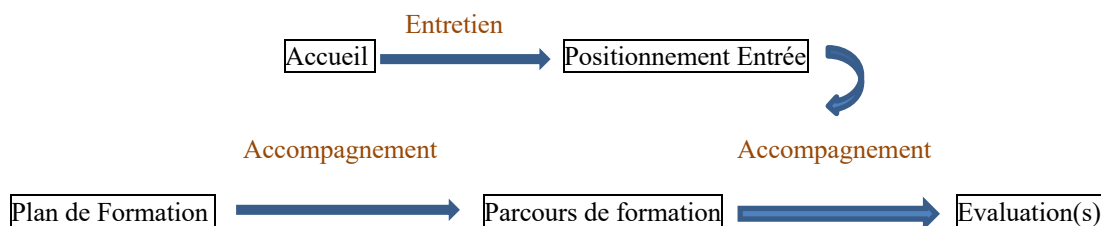
Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation d'handicap, n'hésitez pas à nous contacter afin que nous puissions vous apporter une formation la plus adaptée.

Moyens d'évaluation

- Grille d'évaluation des stagiaires par BLOB sur le projet à travers la présentation d'un pitch à l'issue de la formation (voir annexe)
- Evaluation pratique à travers la présentation en fin de formation d'un pitch du projet entrepreneurial du stagiaire d'une durée de 15 Minutes , devant un jury composé de professionnels de l'entreprise et d'un membre du centre de formation
- Attestation de formation

Moyens pédagogiques

- Chaque module débutera par un test de positionnement afin d'établir le niveau de connaissances des participants, les pré requis et de permettre aux intervenants d'adapter leur approche pédagogique
- La démarche de positionnement permet au participant :
 - de se situer par rapport aux objectifs visés
 - de repérer l'itinéraire à parcourir
 - de s'approprier la démarche de formation par rapport à son projet de création d'entreprise
- Les tests de positionnement pourront être programmé en amont du démarrage des modules
- Les tests de positionnement implémenteront les progressions pédagogiques
- Les tests seront analysés et partagés avec les participants
- Créer des groupes de niveaux homogènes pour les travaux de groupe
- Proposer un parcours adapté au niveau du stagiaire
- Créer des groupes hétérogènes pour le tutorat
- Représenter la progression du stagiaire en jalonnant son parcours de tests de positionnement (à minima en entrée et en sortie).
- Les évaluations finales en fin de module et de parcours seront croisées avec les tests de positionnement pour analyse et exploitation à l'attention des participants, des intervenants et de l'organisme de formation
- Les tests de positionnement d'évaluation pourront être enrichis et adaptés en équipe en tenant compte du contexte et des besoins de l'organisme de formation.



Moyens techniques et pédagogiques spécifiques au Distanciel *

- Les séances en distanciel s'intègrent dans un programme hybride incluant du présentiel et du distanciel feront l'objet des mêmes dispositions pédagogiques (tests , évaluations....)

Contact : Stéphane DELBROUCK
 Courriel : st.delbrouck@free.fr
 Téléphone : 06 60 23 81 07

CENTRE DE FORMATION : BLOB 116 Bis Rue Jules FERRY
 76250 DEVILLE LES ROUEN



Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation d'handicap, n'hésitez pas à nous contacter afin que nous puissions vous apporter une formation la plus adaptée.

	Formation à la création d'entreprise – Creap3 i	Aout 2021
--	--	-----------

- En amont de la séquence pédagogique les participants recevront les informations nécessaires au bon déroulé de la séance en distanciel (Convocation, connexion, moyens techniques, documents ...)
- Déterminer les objectifs de la séquence pédagogique
- Rappeler les moyens organisationnels afin de poser le cadre de l'échange (connexion ,plateforme , documents à disposition)
- Préciser le timing et rôles de chacun (distribution de la parole, dynamisation des échanges ... Pause ..)
- Par principe et sous réserve de droits , les séances virtuelles seront enregistrées pour être à disposition des participants , intervenants et l'organisme de formation.

*Dispositif mis en place en cas de demande spécifique

Procédure de Réclamation

Tout stagiaire inscrit à une formation dispensée par la SAS BLOB qui souhaite exprimer une réclamation est encouragé à le faire.

Pour toute réclamation ou préoccupation relative à la formation, le stagiaire est invité à contacter M. Garry Vannier, le point de contact désigné pour le traitement des réclamations au sein de notre organisme.

E-mail : g.vannier@blob-formation.fr
Téléphone : 07 67 05 18 02

Toutes les réclamations seront traitées rapidement.

Contact : Stéphane DELBROUCK
Courriel : st.delbrouck@free.fr
Téléphone : 06 60 23 81 07

CENTRE DE FORMATION : BLOB 116 Bis Rue Jules FERRY
76250 DEVILLE LES ROUEN



Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation d'handicap, n'hésitez pas à nous contacter afin que nous puissions vous apporter une formation la plus adaptée.