



SE FORMER POUR CREER, REPENDRE ET GERER UNE PETITE ENTREPRISE AVEC L'OUTIL DIONYSOLS PROGRAMME COMPLET

Cette formation est disponible sur 3 parties dont 1 en présentiel

Durée de la formation 13 jours : 11.011€ HT

	Intitulé	Durée	Date (A définir)
Partie 1	LES ETAPES DE LA CREATION D'ENTREPRISE Distanciel	1 Jour	
Partie 2	GESTION ET STRATEGIE COMMERCIALE Présentiel	2 Jours	
Partie 3	L'OUTIL DE PILOTAGE DIONYSOLS Distanciel	10 Jours	
	Total	13 Jours	

Cette formation complète de 13 jours constitue une introduction aux concepts, outils et méthodologies associés à la création, la reprise et la gestion d'une petite entreprise en fournissant aux apprenants des connaissances solides sur chaque étape afin de réussir son objectif de création dans les meilleures conditions possibles.

Cette formation permet d'acquérir une vision d'ensemble réaliste du chef d'entreprise de la petite entreprise.

Les participants à la formation découvriront les méthodes fondamentales pour tirer parti de chaque compétence et chaque technologie et seront en mesure de démarrer des projets innovants pour leur entreprise.



PARTIE 1 : LES ETAPES DE LA CREATION D'ENTREPRISE

OBJECTIFS

A l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :

- Structurer son projet et préparer son argumentaire
- Connaître les enjeux de l'entreprise et ses répercussions sur son environnement
- Connaître les étapes menant à la création de son entreprise

ETAPES

- MODULE 1 : La création d'entreprise
- MODULE 2 : Les réflexes du chef d'entreprise
- MODULE 3 : Le business plan

PROGRAMME

MODULE 1

- Décider de son projet
 - Validation des compétences acquises et à acquérir
 - Validation des connaissances acquises et à acquérir
 - Qui, que, quoi, comment quand
 - Avec qui
- Rédaction d'un prévisionnel de chiffre d'affaires
 - Mes objectifs
 - Mes horaires, mon planning
 - Recrutement
- Le montage juridique
 - Choix des statuts
 - Rédaction et dépôt
- Le montage financier
 - Investissements
 - Comptes prévisionnels trésorerie et exploitation
 - Seuil de rentabilité et point mort



MODULE 2

- Suivre sa trésorerie
- Ecouter ses clients
- Raisonner comme un pauvre
- Chercher de l'argent
- Se remettre en cause
- Optimiser son organisation
- Exporter
- Accepter le digital

MODULE 3

- Etat des lieux de l'environnement
 - Fournisseurs
 - Clients
 - Concurrents
 - Substituts
 - Entrants
- Les moyens
 - Moyens de production
 - Ressources humaines
 - Politique commerciale
 - Modes de communication



PARTIE 2 : GESTION ET STRATEGIE COMMERCIALE

OBJECTIFS

A l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :

- Définir une stratégie commerciale en fonction de sa cible
- Evaluer son chiffre d'affaires prévisionnel
- Gérer au mieux son entreprise
- Maîtriser son capital temps

ETAPES

- MODULE 1 : La gestion du temps
- MODULE 2 : Le développement commercial
- MODULE 3 : La gestion opérationnelle

PROGRAMME

MODULE 1

- Comment gagner en productivité
 - Acquisition d'outils et de méthodes
 - Amélioration de la gestion de son temps
 - Amélioration de la gestion de ses priorités
- Meilleure gestion de son stress
 - Visibilité de son organisation
 - Prendre plus de hauteur pour mieux agir

MODULE 2

- Conserver et fidéliser
 - Satisfaction client
 - Les avis clients
- Service à la clientèle
- La gestion des attentes clients
- Le site internet
 - Blog
 - Visibilité
- Les réseaux sociaux
- Les ventes promotionnelles



- La prospection commerciale
 - Les fichiers de bases de données
 - Le mailing
 - La prospection téléphonique
- Pérenniser votre notoriété
- Les salons
- Le bouche à oreille, la recommandation

MODULE 3

- Différences entre administration et gestion d'une entreprise
- Analyse des difficultés rencontrées par les chefs d'entreprise
- Projeter son entreprise dans l'avenir
 - Principe de la construction d'un projet d'entreprise
 - Définition des objectifs
 - Détermination des moyens nécessaires à la réalisation d'un projet
 - Méthode d'analyse de la rentabilité de l'entreprise
- Piloter son entreprise
 - Principes du tableau de bord de gestion
 - Indicateurs à utiliser, leur pertinence
- Connaitre son résultat à chaque instant
 - Notion de résultat d'entreprise
 - Notion de marge brute
 - Résultat réel et résultat prévisionnel
- La simulation en gestion
 - Calculs permettant de mesurer l'influence des décisions sur le résultat de l'entreprise
- Analyse des composants d'un compte d'exploitation
 - Distinction entre les données variables et des données fixes.
 - Etablissement d'un plan de compte.
- Analyse du potentiel de production
 - Le calendrier de l'entreprise.
 - Recensement du personnel et temps de présence.
 - Valorisation des frais de personnel et des charges s'y rapportant.
 - Détermination du potentiel d'heures de production.
- Analyse des moyens de production
 - Inventaire du matériel.
 - Calcul de l'amortissement du matériel
- Valorisation des frais fixes du projet



PARTIE 3 : L'OUTIL DE PILOTAGE DIONYSOLS

OBJECTIFS

A l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :

- Maitriser l'outil DIONYSOLS
- Créer et paramétrer de nouveaux comptes utilisateurs
- Utiliser l'outil quotidiennement
- Former des clients utilisateurs à son utilisation

ETAPES

- MODULE 1 : Bienvenue dans Dionysols – 500F
- MODULE 2 : Les ingrédients Dionysols
- MODULE 3 : Les données Allergènes et nutritionnelles ingrédients dans Dionysols et analyse résultat potentiel
- MODULE 4 : Créer une carte standard et l'analyser dans Dionysols Expert suivant la méthode d'Omnes
- MODULE 5 : Réaliser des recettes de préparation, de produits finis
- MODULE 6 : Tout vendre dans Dionysols
- MODULE 7 : Les menus dans Dionysols
- MODULE 8 : Gestion de la marge dans Dionysols
- MODULE 9 : Import vente caisse, les n° de caisse, les suppléments Dionysols expert – 150F
- MODULE 10 : Créer une carte et l'analyser dans Dionysols Expert suivant la méthode d'Omnes, Matrice BCG, les allergènes
- MODULE 11 : Le pilotage dans Dionysols -Partie 1
- MODULE 12 : Le pilotage dans Dionysols – Partie 2
- MODULE 13 : Comment opérer un suivi mensuel chez votre client avec Dionysols Expert
- MODULE 14 : La méthode du droit de bouchon Dionysols
- MODUME 15 : Comment démarrer un compte Dionysols en mois de 2 heures
- MODULE 16 : Découvrir l'ingrédient découpe V2

PROGRAMME

MODULE 1 – 500F

- Découvrir l'espace de travail des conseillers DionySols
- Créer un compte DionySols *Expert*, le paramétrer
- Mettre en place une photo sur son compte DionySols – La dimensionner
- Saisir - Importer des fournisseurs dans DionySols *Expert*



MODULE 2

- Maitriser les 7 formulaires de saisie des ingrédients –
- Utiliser les ingrédients communautaires
- Importer des ingrédients
- Corriger en masse le prix des ingrédients

MODULE 3

- Saisir les données allergéniques et/ou nutritionnelles avec un formulaire
- Saisir les données allergéniques et/ou nutritionnelles par export/import
- Utiliser le module d'analyse de résultat+
 - L'analyseur sur le front de <https://www.dionysols.com/>
 - L'analyseur des conseillers

MODULE 4

- Créer des PF vitrines à la volée par formulaire
- Créer des PF en masse par import
- Créer une Carte
- Analyser la carte suivant la méthode d'OMNES

MODULE 5

- Le formulaire de création des préparations
- Les différents types de recette de préparation
- La PAF et L'eau
- Dupliquer une recette de préparation
- Imbriquer des recettes de préparation
- Le formulaire de création des produits finis
- Les différents types de recette de produits finis
- La PAF et L'eau
- Dupliquer une recette de produits finis
- Imbriquer des recettes de produits finis
- Découvrir l'option TVA multiples sur les menus

MODULE 6

- Donner l'accès à cette option
- Quelles conséquences sur les pages et formulaires de préparation de produits finis
- Transformer un ingrédient en produits finis
- Transformer une préparation en produits finis



MODULE 7

- Réaliser un menu
- Dupliquer un menu
- Insérer un menu dans une carte
- Découvrir l'option TVA multiples sur les menus

MODULE 8

- Quelles préconisations ?
- Les fondamentaux
- Exercices pratiques

MODULE 9 – 150F

- Incorporer des ventes caisses
- Valider des N° de caisse créée automatiquement
- Créer les différents ingrédients Jus de Fruits (parfums) par importation
- Créez votre premier produit fini avec supplément
- Saisir les recettes de supplément – Créer un supplément
- Créer une carte avec des suppléments
- Importer de nouvelles ventes, fusionner des N° de caisse
- Utiliser le masque d'import semi-automatisé des ventes caisses
- Utiliser les données de caisses comme données de vente pour le pilotage
- L'API l'addition

MODULE 10

- Découvrir et utiliser l'ensemble des fonctions liées à une carte
- Exporter les courses
- Exporter les ordres de production
- Analyse BCG de la carte

MODULE 11

- Paramétrer le pilotage dans DionySols Expert
- L'ouverture – Le poids de chaque exercice de vos clients expert DionySols
- Suivre la masse salariale dans DionySols *Expert*

MODULE 12

- Les ventes HT ou TTC suivant votre type de pilotage sélectionné et pas que...
- Les achats variables HT
- La page synthèse 1
- Les différentes analyses globales

MODULE 13

- Les préconisations
- Les impératifs
- Les vérifications biannuelles
- Les corrections annuelles
- Comment et quand créer un exercice N+1 avec DionySols *Expert*



- Les différents documents exportables depuis DionySols Expert (PDF et CSV) – module pilotage

MODULE 14

- Activer le pilotage DionySols et créer dans la base des codes comptables de vente le code comptable des vins
- Récupération des N° de caisse sur la caisse de votre client et importation de ces N° de caisse dans DionySols
- Création du fichier d'import des ingrédients liquides vins et importation en masse de ces derniers dans DionySols
- Transformation en PF de tous les ingrédients liquides vins
- Exportation des PF, suppression des lignes non-VINS si besoin, affectation par copier / coller valeurs des N° de caisse aux différents PF vins créés par transformation
- Importer les ventes de vins d'une période dans DionySols
- Créer la carte des vins
- Analyse de la carte méthode BCG + analyse de la liste des courses (prix de vente TTC initiaux)
- Déterminer le prix du bouchon HT et TTC
- Exporter les produits finis VINS et modifier le prix TTC des bouteilles en additionnant le prix du bouchon HT au prix de revient unitaire HT et en multipliant le tout par 1.2 et pratiquer ensuite vos arrondis
- Importer ces nouveaux prix TTC dans DionySols
- Analyse de la carte méthode BCG + analyse de la liste des courses (prix de vente TTC finaux)
- Déterminer le gain potentiel de marge en €

MODULE 15

➔ Avant et première visite

- Créer et activer un compte DionySols Expert
- Paramétrage du compte DionySols Expert dans l'œil du client
- Paramétrage compte chargé
- Récupérer l'ensemble des éléments du client
- Présenter au client la création d'un fournisseur, d'ingrédients.
- Présenter et former le client à la création de préparation (recette de mise en place)
- Demander au client de réaliser l'ensemble de ses fiches de préparation pour votre prochaine visite sans qu'il se soucie du prix des ingrédients

➔ Avant la deuxième visite

- Créer l'ensemble des N° de caisse,
- Importer les ventes des 2 à 3 derniers mois,
- Créer à la volée par importation l'ensemble des fiches techniques de produits finis vendus (sur la période de vente ou depuis le fichier caisse de la liste des produits caisse)



- Corriger par export et réimport les prix des PF suivant les prix de la carte
- Mettre en place le pilotage de son activité
- ➔ Lors de la deuxième visite
 - Présenter à votre client la création des fiches techniques recettes pour qu'il puisse compléter les recettes que vous avez créé pour lui avec 100 grs d'H2O
 - Exporter ses ingrédients créés au travers des préparations et mettre à jour les prix par réimport.
 - Présenter à votre client son pilotage, finaliser avec lui les objectifs et formez le à rentrer ses ventes et ses achats, ses salaires tous les mois.

MODULE 16

- Pour quelles professions
- Créer un ingrédient découpe normal (parent)
- Créer des ingrédients découpe (enfant)
- Créer des ingrédients découpe (petits-enfants)
- Faire une préparation IDU (Ingrédient découpe unique)
- Découper une préparation IDU
- Réaliser une préparation IDL (Ingrédient découpe lié)