

ASBE  FORMATION

EXPERTISE & PASSION

**CATALOGUE
DES
FORMATIONS**



asbeformation.com

Catalogue mis à jour le 23 juillet 2024

SOMMAIRE

- 03-05** Construire un business plan en entreprise canine et féline
- 06-08** Création d'entreprise agricole Spécialité Chiens chats
Formalités administratives et notions juridiques
- 09-11** Développement d'une entreprise agricole
- 12-14** Créer une société
- 15-17** La consanguinité en élevage canin et félin
- 18-20** Comment améliorer la qualité de mon élevage canin et/ou félin
- 21-23** Sélection des reproducteurs en élevage canin - Perfectionnement
- 24-26** Stratégie commerciale et techniques de vente en activité Agricole
- 27-29** Communiquer grâce aux réseaux sociaux en entreprise canine et féline
- 30-32** Les transactions juridiques en milieu canin et félin
- 33-35** Création et stratégie commerciale d'une entreprise
- 36-38** Accompagnement à la création ou à la reprise d'entreprise
- 39-42** Accompagnement a la V.A.E

“

Donnez
vous
toutes les
chances !



CONSTRUIRE UN BUSINESS PLAN EN ENTREPRISE CANINE ET/OU FÉLINE

PROGRAMME DE FORMATION

CONSTRUIRE UN BUSINESS PLAN EN ENTREPRISE CANINE ET FELINE

DURÉE DE LA FORMATION

28h (8h en foad + 20h de visio)

PRÉREQUIS

Aucun

TARIF

2320€ NET DE TVA

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Le parcours avant l'entrée en formation est formalisé de la manière suivante : de la demande à l'entrée en formation il ne peut excéder un délai de plus de trois mois. Le demandeur est informé des dates de formation lors de sa demande d'information.

PUBLIC(S) VISÉ(S)

Personne ayant le projet de création ou reprise d'entreprise.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Nous consulter

FORMATION CERTIFIANTE

NON

SANCTION(S) DE LA FORMATION

ATTESTATION DE FORMATION

CONTACT DE FORMATION

Véronique Hubert
07 66 39 51 25
asbe.contact@gmail.com

MODALITÉS DE LA FORMATION

Formation réalisée en FOAD sur la plate-forme TEACHIZY. Cours en ligne comprenant des supports pédagogiques, des exercices de pratique guidée et des enregistrements vidéo. 20h d'accompagnement individuel avec votre formatrice Véronique Hubert. Méthodes pédagogiques : Méthode active et expérimentale - Etude de cas - Quiz

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Appréhender les distinctions entre le budget prévisionnel et le plan d'affaires.
- Acquérir les compétences nécessaires pour élaborer la présentation de son entreprise en vue de son intégration dans le business plan
- Identifier les informations essentielles à considérer lors de la réalisation d'une étude de marché.
- Maîtriser la méthodologie nécessaire à la conduite d'une étude de marché.
- Appréhender le mécanisme d'un budget prévisionnel.
- Identifier les données à prendre en compte lors de l'élaboration d'un budget prévisionnel.
- Assimiler les fondements de l'argumentation.
- Savoir appliquer les principes de l'argumentation en lien avec son projet.

PROGRAMME DE FORMATION

CONSTRUIRE UN BUSINESS PLAN EN ENTREPRISE CANINE ET FELINE

MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

Évaluation en ligne sous forme de questionnaire, exercices et un test d'évaluation final en fin de formation.

MOYENS D'ENCADREMENTS

Les stagiaires seront encadrés par Véronique Hubert, formatrice.

CONTENU DE FORMATION

MODULE 1 :

BUDGET PRÉVISIONNEL ET BUSINESS PLAN, QUELLE DIFFÉRENCE

Chapitre 1 : Ne pas confondre les deux

Chapitre 2 : Les modèles existants

MODULE 2 :

LA PRESENTATION DE L'ENTREPRISE

Chapitre 1 : La structure de l'équipe

Chapitre 2 : Les grandes lignes de votre projet

Chapitre 3 : Les prévisions et les besoins financiers en globalité

MODULE 3 :

L'ETUDE DE MARCHÉ

Chapitre 1 Le marché actuel

Chapitre 2 Etude de la concurrence

Chapitre 3 Etude de la clientèle

Chapitre 4 Les stratégies envisagées

MODULE 4 :

LE BUDGET PREVISIONNEL

Chapitre 1 Les ressources présentes

Chapitre 2 Les chiffres

Chapitre 3 Les besoins en financement

MODULE 5 :

L'ARGUMENTATION

Chapitre 1 L'attitude

Chapitre 2 La valeur physique et caractérielle

Chapitre 3 La valeur génétique

Chapitre 4 La valeur des conditions de vie

Chapitre 5 Le prix



“

Tu sais
faire
ça toi ?

**CRÉATION D'ENTREPRISE
AGRICOLE SPÉCIALITÉ CHIENS CHATS
FORMALITÉS ADMINISTRATIVES
ET NOTIONS JURIDIQUES**

PROGRAMME DE FORMATION

CRÉATION D'ENTREPRISE AGRICOLE SPÉCIALITÉ CHIENS CHATS FORMALITÉS ADMINISTRATIVES ET NOTIONS JURIDIQUES

DURÉE DE LA FORMATION

35 h en (30h en foad + 5h de visio)

PRÉREQUIS

Aucun

TARIF

1600€ NET DE TVA

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Le parcours avant l'entrée en formation est formalisé de la manière suivante : de la demande à l'entrée en formation il ne peut excéder un délai de plus de trois mois. Le demandeur est informé des dates de formation lors de sa demande d'information.

PUBLIC(S) VISÉ(S)

Tous les publics

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Nous consulter

FORMATION CERTIFIANTE

NON

SANCTION(S) DE LA FORMATION

ATTESTATION DE FORMATION

CONTACT DE FORMATION

Véronique Hubert
07 66 39 51 25
asbe.contact@gmail.com

MODALITÉS DE LA FORMATION

Formation réalisée en FOAD sur la plate-forme TEACHIZY. Cours en ligne comprenant des supports pédagogiques, des exercices de pratique guidée et des enregistrements vidéo. Visio individuelle avec votre formatrice Véronique Hubert + 3h d'accompagnement avec notre juriste spécialisée dans le domaine animalier. Méthodes pédagogiques : Méthode active et expérimentale Etude de cas – Quiz

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Identifier les étapes de la création d'entreprise en prenant compte de la partie législative, fiscale et juridique liée à son activité.
- Appliquer des compétences acquises en relation avec son domaine professionnel et employer les bons leviers pour mener une activité pérenne.
- Appréhender les aides à la création d'entreprise en fonction de son statut et en prenant en compte sa branche professionnelle.

MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

Évaluation en ligne sous forme de questionnaire, exercices et un test d'évaluation final en fin de formation.

MOYENS D'ENCADREMENTS

Les stagiaires seront encadrés par
Véronique Hubert, formatrice.

CONTENU DE FORMATION

MODULE 1 : INFORMATIONS GÉNÉRALES

Chapitre 1 :
Être entrepreneur: l'état d'esprit
Chapitre 2 : Bien choisir son activité
Chapitre 3 :
Les différents statuts juridiques
Chapitre 4 : Le statut de handicap
Chapitre 5 : Le conjoint collaborateur
Chapitre 6 : Les aides à la formation

MODULE 2 : LES ORGANISMES SOCIAUX

Chapitre 1: La MSA et l'URSSAF
Chapitre 2 :
La Sécurité Sociale des Indépendants
Chapitre 3 :
Les cotisations et droits sociaux MSA
Chapitre 4 : Les cotisations et droits
sociaux URSSAF

MODULE 3 : LES RÉGIMES FISCAUX

Chapitre 1: Le régime réel
Chapitre 2: Le régime micro

MODULE 4 : LES RÉGIMES D'IMPOSITION

Chapitre 1 : L'impôt IR ou IS ?
Chapitre 2 : Le versement libérateur
Chapitre 3 :
Le prélèvement à la source
Chapitre 4 : Impôts divers et autres

MODULE 5 : LA TVA: A PRENDRE OU A LAISSER

Chapitre 1 :
Comment fonctionne la TVA
? Chapitre 2 : Les seuils de
TVA Chapitre 3 : Quel choix ?

MODULE 6 : LES AUTRES OBLIGATIONS ADMINISTRATIVES

Chapitre 1 : L'ACACED
Chapitre 2 : Le compte bancaire
Chapitre 3 : Les livres obligatoires en
micro-entreprise
Chapitre 4 : Les mentions obligatoires
sur les actes de vente chiens et/ou
chats
Chapitre 5 : Les mentions obligatoires
sur les factures et les devis
Chapitre 6 : Le médiateur
Chapitre 7:
L'assurance responsabilité civile
Chapitre 8: La domiciliation

MODULE 7 : QUE DEVIENNENT VOS ALLOCATIONS ?

Chapitre 1 : La prime d'activité
Chapitre 2 :
L'Allocation Retour à l'Emploi (ARE)
Chapitre 3 : Les allocations logement
Chapitre 4 : Les allocations familiales
Chapitre 5 : La pension invalidité
Chapitre 6 :
L'Allocation Adulte Handicapé

MODULE 8 : LES OBLIGATIONS SANITAIRES

Chapitre 1 : L'arrêté 2014
Chapitre 2 : Les livres sanitaires
Chapitre 3 : La TAV : Autorisation des
Transports des Animaux Vivants
Chapitre 4 : Le règlement sanitaire

MODULE 9 : LES AIDES A LA CRÉATION

Chapitre 1 : L'ACRE
Chapitre 2 : L'ARCE
Chapitre 3 : Le prêt bancaire
Chapitre 4 :
Les économies personnelles
Chapitre 5 :
Le financement participatif
Chapitre 6 : Les partenariats

MODULE 10: NOTIONS JURIDIQUES

Chapitre 1 : Qui peut contracter ?
Chapitre 2 :
Mentions obligatoires sur les factures
Chapitre 3 : Les documents
obligatoires lors de sessions de chiens
ou de chats
Chapitre 4 : Qu'est ce qu'un éleveur
dérogatoire / professionnel ?
Chapitre 5 : Qu'est ce qu'un prestataire
de service ?
Chapitre 6 : Les vices rédhibitoires
Chapitre 7 : Les clauses abusives ?
Chapitre 8 : Comment régler un litige ?
Chapitre 9 : Mentions particulières aux
contrats de saillie
Chapitre 10 : Mentions particulières
aux contrats d'élevage
Chapitre 11 : Recommandations
Chapitre 12 :
Les clauses contractuelles

MODULE 11 : L'IMMATRICULATION

Chapitre 1 :
Choisir le bon code NAF/APE
Chapitre 2 : Avant de s'immatriculer
Chapitre 3 : Les démarches



DÉVELOPPEMENT D'UNE ENTREPRISE AGRICOLE

DÉVELOPPEMENT D'UNE ENTREPRISE AGRICOLE

DURÉE DE LA FORMATION	35 h (30h en foad + 5h de visio)
PRÉREQUIS	Aucun
TARIF	1600€ NET DE TVA
MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS	Le parcours avant l'entrée en formation est formalisé de la manière suivante : de la demande à l'entrée en formation il ne peut excéder un délai de plus de trois mois. Le demandeur est informé des dates de formation lors de sa demande d'information.
PUBLIC(S) VISÉ(S)	Professionnel possédant une entreprise dans le domaine agricole
ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP	Nous consulter
FORMATION CERTIFIANTE	NON
SANCTION(S) DE LA FORMATION	ATTESTATION DE FORMATION
CONTACT DE FORMATION	Véronique Hubert : 07.66.39.51.25 asbe.contact@gmail.com
MODALITÉS DE LA FORMATION	Formation réalisée en FOAD sur la plate-forme TEACHIZY. Cours en ligne comprenant des supports pédagogiques, des exercices de pratique guidée et des enregistrements vidéo. Visio individuelle avec votre formatrice Véronique Hubert Méthodes pédagogiques : Méthode active et expérimentale Etude de cas – Quiz
OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES	<ul style="list-style-type: none">• Identifier les étapes du développement d'entreprise en tenant compte de la partie législative, fiscale liée à son activité.• Appliquer des compétences acquises en relation avec son domaine professionnel et employer les bons leviers pour mener une activité pérenne.
MODALITÉS D'ÉVALUATIONS	Évaluation en ligne sous forme de questionnaire et un test d'évaluation final en fin de formation.
MOYENS D'ENCADREMENTS	Les stagiaires seront encadrés par Véronique Hubert, formatrice.

CONTENU DE FORMATION

MODULE 1 :

LES BASES DE L'ENTREPRISE

- Chapitre 1 : Être entrepreneur l'état d'esprit
- Chapitre 2 : Bien choisir son activité
- Chapitre 3 : Les différents statuts juridiques
- Chapitre 4 : Les régimes réels
- Chapitre 5 : Le régime micro
- Chapitre 6 : Le statut de handicap
- Chapitre 7 : Que deviennent vos allocations
- Chapitre 8 : Le conjoint collaborateur
- Chapitre 9 : La MSA et l'URSSAF
- Chapitre 10 :
La SSI : sécurité sociale des indépendants
- Chapitre 11 : Les cotisations et droits MSA
- Chapitre 12 : Les cotisations et droits URSSAF
- Chapitre 13 : Impôt IR et IS ?
- Chapitre 14 : Impôts divers et autres
- Chapitre 15 : Le versement libératoire
- Chapitre 16 : Le prélèvement à la source
- Chapitre 17 : Comment fonctionne la TVA ?
- Chapitre 18 : Les seuils de TVA
- Chapitre 19 : Quels choix de TVA ?
- Chapitre 20 : Les aides à la formation

MODULE 2 :

LES AUTRES OBLIGATIONS ADMINISTRATIVES

- Chapitre 1 : L'ACACED
- Chapitre 2 : Le compte bancaire
- Chapitre 3 :
Les livres obligatoires en micro-entreprise
- Chapitre 4 :
Les mentions obligatoires sur les actes de vente
- Chapitre 5 :
Mentions obligatoires sur les factures et devis
- Chapitre 6 : Le médiateur
- Chapitre 7 : Les assurances
- Chapitre 8 : La domiciliation

MODULE 3 :

LES OBLIGATIONS SANITAIRES

- Chapitre 1 : L'arrêté 2014
- Chapitre 2 : Les livres sanitaires
- Chapitre 3 :
L'autorisation de Transport des Animaux Vivants (TAV)
- Chapitre 4 : Le règlement sanitaire

MODULE 4 :

NOTIONS JURIDIQUES

- Chapitre 1 : Qui peut contracter ?
- Chapitre 2 : Mentions obligatoires sur les factures
- Chapitre 3 : Les documents obligatoires lors des cessions de chiens ou de chats
- Chapitre 4 :
Qu'est-ce qu'un éleveur dérogatoire/professionnel ?
- Chapitre 5 : Qu'est-ce qu'un prestataire de service ?
- Chapitre 6 : Les vices rédhibitoires
- Chapitre 7 : Les clauses abusives
- Chapitre 8 : Comment régler un litige ?
- Chapitre 9 :
Mentions particulières aux contrats de saillie
- Chapitre 10 : Le contrat d'élevage
- Chapitre 11 : Recommandations

MODULE 5 :

LE DÉVELOPPEMENT D'ENTREPRISE

- Chapitre 1 : L'ACRE
- Chapitre 2 : L'ARCE
- Chapitre 3 : La prime d'activité
- Chapitre 4 : Les autres aides de l'Etat
- Chapitre 5 : Concevoir des produits
- Chapitre 6 : Le prêt bancaire
- Chapitre 7 : Les économies personnelles
- Chapitre 8 : Le financements participatifs
- Chapitre 9 : Les partenariats
- Chapitre 10 : Les supports de communication



“

Et si on
allait
plus
loin ?

CRÉER UNE SOCIÉTÉ

DURÉE DE LA FORMATION

12 h en (2h en foad + 10h de visio)

PRÉREQUIS

Aucun

TARIF

1600€ NET DE TVA

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Le parcours avant l'entrée en formation est formalisé de la manière suivante : de la demande à l'entrée en formation il ne peut excéder un délai de plus de trois mois. Le demandeur est informé des dates de formation lors de sa demande d'information.

PUBLIC(S) VISÉ(S)

Tous les publics

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Nous consulter

FORMATION CERTIFIANTE

NON

SANCTION(S) DE LA FORMATION

ATTESTATION DE FORMATION

CONTACT DE FORMATION

Véronique Hubert
07 66 39 51 25
asbe.contact@gmail.com

MODALITÉS DE LA FORMATION

Formation réalisée en FOAD sur la plate-forme TEACHIZY. Cours en ligne comprenant des supports pédagogiques, des exercices de pratique guidée et des enregistrements vidéo. Visio individuelle avec votre formatrice Véronique Hubert + 3h d'accompagnement avec notre juriste spécialisée dans le domaine animalier. Méthodes pédagogiques : Méthode active et expérimentale Etude de cas – Quiz

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Identifier et reprendre les étapes de la création d'entreprise pour développer son activité liée à son activité.
- Savoir réaliser sa comptabilité par rapport à son statut
- Etre en mesure de pérenniser ses activités animalières sur le plan juridique

**MODALITÉS
D'ÉVALUATIONS**

Évaluation en ligne sous forme de questionnaire, exercices et un test d'évaluation final en fin de formation.

**MOYENS
D'ENCADREMENTS**

Les stagiaires seront encadrés par Véronique Hubert, formatrice.

CONTENU DE FORMATION

**MODULE 1 :
LE PROJET**

Chapitre 1 : Etat des lieux

Chapitre 2 : Choisir le bon statut juridique Société

Chapitre 3 : Etude de marché

Chapitre 4 : Business Plan

Chapitre 5 : Ouverture du compte bancaire
Chapitre 6 : Définition des parts sociales (seul ou à plusieurs)

Chapitre 7 : Les aides possibles

**MODULE 2 :
REGIME D'IMPOSITION**

Chapitre 1 : L'impôt sur le revenu

Chapitre 2 : L'impôt sur les sociétés

Chapitre 3 : La déclaration de revenus en société

**MODULE 3 :
UN PEU DE COMPTABILITE**

Chapitre 1 : Les comptes

Chapitre 2 : La TVA

Chapitre 3 : Les déductions possibles

Chapitre 4 : Les frais non déductibles

Chapitre 5 : Le salaire

Chapitre 6 : Les autres revenus

Chapitre 7 : Les déclarations URSSAF ou MSA

**MODULE 4 :
NOTIONS JURIDIQUES**

Chapitre 1 : Qui peut contracter ?

Chapitre 2 : Mentions obligatoires sur les factures

Chapitre 3 : Qu'est-ce qu'une clause abusive ?

Chapitre 4 : Comment régler un litige ?

Chapitre 5 : Recommandations

**MODULE 5 :
IMMATRICULATION**

Chapitre 1 : Choisir un Expert Comptable ou le CGA ?

Chapitre 2 : Les documents

Chapitre 3 : Obtenir un Kbis



“

La
consanguinité,
est-ce
mauvais ?

LA CONSANGUINITÉ EN ÉLEVAGE CANIN ET FÉLIN

PROGRAMME DE FORMATION

LA CONSANGUINITÉ EN ÉLEVAGE CANIN ET FÉLIN

DURÉE DE LA FORMATION

21h (5h en foed + 16h de visio)

PRÉREQUIS

Aucun

TARIF

1800€ NET DE TVA

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Le parcours avant l'entrée en formation est formalisé de la manière suivante : de la demande à l'entrée en formation il ne peut excéder un délai de plus de trois mois. Le demandeur est informé des dates de formation lors de sa demande d'information.

PUBLIC(S) VISÉ(S)

Personne ayant le projet de création ou reprise d'entreprise.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Nous consulter

FORMATION CERTIFIANTE

NON

SANCTION(S) DE LA FORMATION

ATTESTATION DE FORMATION

CONTACT DE FORMATION

Véronique Hubert
07 66 39 51 25
asbe.contact@gmail.com

MODALITÉS DE LA FORMATION

Formation réalisée en FOAD sur la plate-forme TEACHIZY. Cours en ligne comprenant des supports pédagogiques, des exercices de pratique guidée et des enregistrements vidéo. 16h d'accompagnement individuel avec votre formatrice Véronique Hubert. Méthodes pédagogiques : Méthode active et expérimentale - Etude de cas - Quiz

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre la distinction entre les termes "génétique" et "hérédité".
- Appréhender les principes fondamentaux de la génétique.
- Comprendre l'importance de la généalogie consanguine dans la sélection.
- Comprendre l'importance de la morphologie dans la fixation des caractéristiques d'une race.
- Appréhender l'influence du caractère dans la fixation des traits de personnalité d'une race.
- Appréhender la notion de "raceur" dans le contexte de l'élevage et de la fixation des caractéristiques.
- Comprendre les outils et méthodes utilisés pour calculer la consanguinité.
- Acquérir des compétences pour évaluer et analyser les niveaux de consanguinité obtenus.
- Comprendre les avantages de l'utilisation de la consanguinité pour fixer les caractéristiques souhaitées.
- Appréhender les risques et inconvénients associés à l'utilisation de la consanguinité.

**MODALITÉS
D'ÉVALUATIONS**

Évaluation en ligne sous forme de questionnaire, exercices et un test d'évaluation final en fin de formation.

**MOYENS
D'ENCADREMENTS**

Les stagiaires seront encadrés par Véronique Hubert, formatrice.

CONTENU DE FORMATION

MODULE 1 :

LES PRINCIPES ET LE FONCTIONNEMENT

Chapitre 1 : Ne pas confondre génétique et hérédité

Chapitre 2 : Rappel des bases de la génétique

Chapitre 3 : La construction d'une généalogie consanguine

Chapitre 4 : Qu'est ce que la consanguinité ?

MODULE 2 :

LA FIXATION DES CARACTERISTIQUES

Chapitre 1 : La morphologie

Chapitre 2 : Le caractère

Chapitre 3 : La santé

Chapitre 4 : Qu'est ce qu'un raceur ?

MODULE 3 :

CALCULER ET MESURER LA CONSANGUINITE

Chapitre 1 : Outils de calcul

Chapitre 2 : Interprétation des résultats

MODULE 4 :

COMMENT UTILISER LA CONSANGUINITE ?

Chapitre 1 : Avantages de fixer les caractéristiques désirées

Chapitre 2 : Risques et inconvénients

Chapitre 3 : Effets sur la vigueur et la diversité génétiques

Chapitre 4 : La responsabilité des éleveurs

Chapitre 5 : Sélectionner les reproducteurs grâce à la consanguinité



COMMENT AMÉLIORER LA QUALITÉ DE MON ÉLEVAGE CANIN ET/OU FÉLIN ?

COMMENT AMÉLIORER LA QUALITÉ DE MON ÉLEVAGE CANIN ET/OU FÉLIN ?

DURÉE DE LA FORMATION	40 heures 35h en foad + 5h de visio
PRÉREQUIS	Aucun
TARIF	2690€ NET DE TVA
MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS	Le parcours avant l'entrée en formation est formalisé de la manière suivante : de la demande à l'entrée en formation il ne peut excéder un délai de plus de trois mois. Le demandeur est informé des dates de formation lors de sa demande d'information.
PUBLIC(S) VISÉ(S)	Tout Public
ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP	Nous consulter
FORMATION CERTIFIANTE	NON
SANCTION(S) DE LA FORMATION	ATTESTATION DE FORMATION
CONTACT DE FORMATION	Véronique Hubert 07.66.39.51.25 asbe.contact@gmail.com
MODALITÉS DE LA FORMATION	Formation réalisée en FOAD sur la plate-forme TEACHIZY. Cours en ligne comprenant des supports pédagogiques, des exercices de pratique guidée et des enregistrements vidéo. Méthodes pédagogiques : Méthode active et expérimentale Etude de cas – Quiz
OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES	<ol style="list-style-type: none">1. Appliquer les connaissances en génétique sur la sélection et au développement de l'élevage.2 Acquérir des méthodes pour sélectionner des chiens ou chats reproducteurs.3. Améliorer la qualité et la santé du cheptel d'élevage.
MODALITÉS D'ÉVALUATIONS	Évaluation en ligne sous forme de questionnaire et un test d'évaluation final en fin de formation.
MOYENS D'ENCADREMENTS	Les stagiaires seront encadrés par Véronique Hubert, formatrice.

CONTENU DE FORMATION

MODULE 1 :

INTRODUCTION :

Chapitre 1 : Premiers pas

Chapitre 2 : Suis-je fait pour être éleveur

MODULE 2 :

L'ÉLEVAGE DE CHIENS ET CHATS DE RACE

Chapitre 1 :

Doit-on tout savoir avant de devenir éleveur ?

Chapitre 2 : La notion de race

Chapitre 3 : Reconnaître un chien de race

Chapitre 4 : Reconnaître un chat de race

Chapitre 5 : Les bases de la génétique

MODULE 3 :

SÉLECTIONNER UN FUTUR REPRODUCTEUR

Chapitre 1 : Choisir son chien ou son chat

Chapitre 2 : Trouver le bon élevage

Chapitre 3 : Demander les bonnes informations

Chapitre 4 : Acquérir un chien ou un chat adulte

Chapitre 5 : Importer un chien ou un chat

MODULE 4 :

LES DÉBUTS DE LA SÉLECTION

Chapitre 1 : La conformité au Standard

Chapitre 2 : La confirmation/conformité

Chapitre 3 :

Participer à une exposition canine ou féline

Chapitre 4 : Participer à un concours de travail

Chapitre 5 : Comment utiliser les résultats ?

Chapitre 6 : Trouver le mâle idéal

Chapitre 7 : L'affixe

Chapitre 8 :

Choisir un chiot ou un chaton dans une portée

MODULE 5 :

LES MODES DE SÉLECTION :

Chapitre 1 : Ne pas confondre hérédité génétique

Chapitre 2 : Le pedigree

Chapitre 3 : La sélection à vue

Chapitre 4 : Proposer son mâle en saillie

Chapitre 5 : Prévoir la première portée

Chapitre 6 : Garder son cheptel ou pas ?

MODULE 6 :

LES EFFETS DE LA SÉLECTION :

Chapitre 1 : La fixation des caractères

Chapitre 2 : La transmission de certains points

Chapitre 3 : Les excès en sélection

Chapitre 4 : L'éradication des maladies

Chapitre 5 : Les couleurs principales

Chapitre 6 : L'examen de la descendance

MODULE 7 :

LES TESTS GÉNÉTIQUES :

Chapitre 1 : Les tests génétiques c'est quoi ?

Chapitre 2 : Les tests pour les maladies

Chapitre 3 : Les autres tests

MODULE 8 :

LA CONSANGUINITÉ

Chapitre 1 : Les principes de la consanguinité

Chapitre 2 : Comment construire une consanguinité ?

Chapitre 3 : Comment utiliser la consanguinité



“

Deviens
un
éleveur
sélectionneur

SÉLECTION DES REPRODUCTEURS EN ÉLEVAGE CANIN -- PERFECTIONNEMENT

SÉLECTION DES REPRODUCTEURS EN ÉLEVAGE CANIN -- PERFECTIONNEMENT

DURÉE DE LA FORMATION

28h (8h en foaid + 20h de visio)

PRÉREQUIS

Aucun

TARIF

2320€ NET DE TVA

**MODALITÉS
ET DÉLAIS
D'ACCÈS**

Le parcours avant l'entrée en formation est formalisé de la manière suivante : de la demande à l'entrée en formation il ne peut excéder un délai de plus de trois mois. Le demandeur est informé des dates de formation lors de sa demande d'information.

PUBLIC(S) VISÉ(S)

Personne ayant le projet de création ou reprise d'entreprise.

**ACCESSIBILITÉ AUX
PERSONNES EN SITUATION DE
HANDICAP**

Nous consulter

FORMATION CERTIFIANTE

NON

**SANCTION(S)
DE LA FORMATION**

ATTESTATION DE FORMATION

CONTACT DE FORMATION

Véronique Hubert
07 66 39 51 25
asbe.contact@gmail.com

**MODALITÉS
DE LA FORMATION**

Formation réalisée en FOAD sur la plate-forme TEACHIZY. Cours en ligne comprenant des supports pédagogiques, des exercices de pratique guidée et des enregistrements vidéo. 20h d'accompagnement individuel avec votre formatrice Véronique Hubert. Méthodes pédagogiques : Méthode active et expérimentale - Etude de cas - Quiz

**OBJECTIFS
PÉDAGOGIQUES**

- Comprendre la distinction entre les concepts de génétique et d'hérédité.
- Appréhender la différence entre le processus de sélection et les résultats.
- Être capable de développer des stratégies de sélection basées sur les résultats génétiques pour améliorer la qualité de l'élevage.
- Comprendre l'importance du standard dans la sélection des animaux de race.
- Acquérir des compétences pour analyser les ascendants et les collatéraux d'un chien dans un pedigree.
- Comprendre les principes de base de la transmission génétique.
- Acquérir des compétences pour reconnaître les signes d'une sélection excessive. Comprendre l'importance des premiers jours de vie d'un chiot dans le processus de sélection.
- Appréhender les étapes clés du développement des chiots.

**MODALITÉS
D'ÉVALUATIONS**

Évaluation en ligne sous forme de questionnaire, exercices et un test d'évaluation final en fin de formation.

**MOYENS
D'ENCADREMENTS**

Les stagiaires seront encadrés par Véronique Hubert, formatrice.

CONTENU DE FORMATION

MODULE 1 :

RAPPEL DES BASES DE LA GENETIQUE

Chapitre 1 Ne pas confondre génétique et hérédité
Chapitre 2 Ne pas confondre sélection et résultats
Chapitre 3 Utiliser les résultats dans la sélection

MODULE 2 :

LES METHODES DE SELECTION

Chapitre 1 Le Standard
Chapitre 2 Etudier correctement un pedigree (ascendants et collatéraux)
Chapitre 3 La transmission des gènes
Chapitre 4 Les excès de sélection

MODULE 3 :

CHOISIR LE BON CHIOT DANS UNE PORTEE

Chapitre 1 De 0 à 5 jours
Chapitre 2 De 6 jours à 3 semaines
Chapitre 3 De 3 semaines à 3 mois
Chapitre 4 De 3 à 6/8 mois
Chapitre 5 De 8 à 24 mois
Chapitre 6 Conclusion

MODULE 4 :

CHOISIR LE BON ETALON

Chapitre 1 Sélection des alliances
Chapitre 2 Proposer son mâle en saillie

MODULE 5 :

LA SELECTION A VUE

Chapitre 1 La morphologie
Chapitre 2 Les qualités caractérielles
Chapitre 3 L'examen de la généalogie

MODULE 6 :

SELECTION ET GENETIQUE : LE LIEN

Chapitre 1 Comprendre le lien entre génétique et sélection
Chapitre 2 Sélectionner les familles
Chapitre 3 Garder tout son cheptel ou non
Chapitre 4 Eradiquer les anomalies



“

Tata Véro
à pleins de
choses à
t'apprendre !

STRATÉGIE COMMERCIALE ET TECHNIQUES DE VENTE EN ACTIVITÉ **AGRICOLE**

STRATÉGIE COMMERCIALE ET TECHNIQUES DE VENTE EN ACTIVITÉ AGRICOLE

DURÉE DE LA FORMATION

35 h en (30h en foaid + 5h de visio)

DATES

En fonction de la programmation annuelle

PRÉREQUIS

Posséder une entreprise agricole

TARIF

1900€ NET DE TVA

**MODALITÉS
ET DÉLAIS
D'ACCÈS**

Le parcours avant l'entrée en formation est formalisé de la manière suivante : de la demande à l'entrée en formation il ne peut excéder un délai de plus de trois mois. Le demandeur est informé des dates de formation lors de sa demande d'information.

PUBLIC(S) VISÉ(S)

Tous les professionnels du secteur agricole souhaitant développer leur entreprise à travers la stratégie commerciale. Nous consulter

ACCESSIBILITÉ AUX

PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

FORMATION CERTIFIANTE

NON

**SANCTION(S) DE LA
FORMATION**

ATTESTATION DE CAPACITÉ

CONTACT DE FORMATION

Véronique Hubert 07 66 39 51 25 asbe.contact@gmail.com

**MODALITÉS
DE LA FORMATION**

Le parcours avant l'entrée en formation est formalisé de la manière suivante :
De la demande à l'entrée en formation il ne peut excéder un délai de plus de trois mois.
► Le demandeur est informé des dates de formation lors de sa demande d'information

**OBJECTIFS
PÉDAGOGIQUES**

- Acquérir la notion de culture commerciale en développant son efficacité de communication de la préparation à la conclusion.
- Elaborer sa stratégie et se fixer des objectifs quantitatifs et qualitatifs.
- Intégrer dans sa réflexion les outils marketing opérationnels.
- Identifier les différents types de produits et leurs usages et évaluer les chances de succès de votre entreprise sur un marché nouveau.
- Évaluer les risques et les opportunités de lancer un nouveau produit.
- Acquérir les méthodes et les étapes clés pour identifier les axes les plus pertinents du développement de nouveaux produits et les inscrire dans une démarche marketing globale.

PROGRAMME DE FORMATION

STRATÉGIE COMMERCIALE ET TECHNIQUES DE VENTE EN ACTIVITÉ AGRICOLE

MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

Évaluation en ligne sous forme de questionnaire, exercices et un test d'évaluation final en fin de formation.

MOYENS D'ENCADREMENTS

Les stagiaires seront encadrés par Véronique Hubert, formatrice.

CONTENU DE FORMATION

MODULE 1 : CONCEVOIR DES PRODUITS OU CRÉER/DÉVELOPPER L'ÉLEVAGE

Chapitre 1 : Le marché de l'animal de compagnie

Chapitre 2 : Comment vient l'idée

Chapitre 3 : Créer des produits et des services

Chapitre 4 : Les méthodes et les étapes clés d'un lancement

Chapitre 5 : Évaluer les risques et les opportunités de lancer un nouveau produit

Chapitre 6 : Les parties prenantes

Chapitre 7 : Estimer le marché potentiel grâce aux informations marketing

Chapitre 8 : Étudier la concurrence et les meilleurs axes de développement

Chapitre 9 : Établir un budget global des moyens commerciaux à mettre en place

MODULE 2 : LES TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

Chapitre 1 :

Se fixer des objectifs atteignables

Chapitre 2 : Comprendre son environnement de vente

Chapitre 3 : Bien préparer son premier RDV avec un prospect ou un adoptant

Chapitre 4 : 13 conseils pour créer une vitrine accueillante

Chapitre 5 : L'étude des besoins de vos clients ou adoptants

Chapitre 6 : La concurrence n'est pas un problème !

Chapitre 7 : Connaître les priorités des clients ou adoptants

Chapitre 8 :

Sortir des croyances limitantes

Chapitre 8 bis : Attention à la légalité : le refus de vente est illégal !

Chapitre 9 :

Les transactions à l'international

Chapitre 10 : Les méthodes de commercialisation

Chapitre 11 : Bâtir son argumentation et traiter les objections

Chapitre 12 : Gérer les situations difficiles et éveiller l'intérêt des prospects

Chapitre 13 :

Les enjeux de la conclusion

MODULE 3 : LES SUPPORTS DE COMMUNICATION

Chapitre 1 : Le site internet

Chapitre 2 : Les supports papier

Chapitre 3 :

Les réseaux de communication

Chapitre 4 : Les événements extérieurs

Chapitre 5 : La boutique en ligne

Chapitre 6 : Les autres moyens de communication

Chapitre 7 :

Organiser des jeux concours

MODULE 4 : LA RECOMMANDATION ACTIVE

Chapitre 1 : Comprendre les enjeux de la recommandation

Chapitre 2 :

Obtenir d'autres clients potentiels

Chapitre 3 : L'affiliation

Chapitre 4 : Optimiser la conquête client par la recommandation systématique

Chapitre 5 : L'expérience client

Chapitre 6 :

Le remerciement, c'est essentiel !

Chapitre 7 : 10 conseils pour pratiquer l'écoute attentive

Chapitre 8 : Le suivi du client

Chapitre 9 :

La recommandation en élevage.

MODULE 5 : ACTIONS ET ATTEINTE DES OBJECTIFS

Chapitre 1 :

Établir des tableaux de bord

Chapitre 2 : Faire appel à un service de communication

Chapitre 3 :

Déposer une marque à l'INPI

Chapitre 4 : Faire soi-même ou sous-traiter

Chapitre 5 : Prendre un expert-comptable ou un CGA

Chapitre 6 : Le business plan

Chapitre 7 : Savoir transformer un local

Chapitre 8 : Les aides financières

Chapitre 9 : Avoir de la trésorerie

Chapitre 10 :

Faire face aux impayés

Chapitre 11 :

Prendre des collaborateurs

Chapitre 12 :



COMMUNIQUER GRÂCE AUX RÉSEAUX SOCIAUX EN ENTREPRISE CANINE ET FÉLINE

PROGRAMME DE FORMATION

COMMUNIQUER GRÂCE AUX RÉSEAUX SOCIAUX EN ENTREPRISE CANINE ET FÉLINE

DURÉE DE LA FORMATION

28h (8h en foad + 20h de visio)

PRÉREQUIS

Aucun

TARIF

2320€ NET DE TVA

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Le parcours avant l'entrée en formation est formalisé de la manière suivante : de la demande à l'entrée en formation il ne peut excéder un délai de plus de trois mois. Le demandeur est informé des dates de formation lors de sa demande d'information.

PUBLIC(S) VISÉ(S)

Personne ayant le projet de création ou reprise d'entreprise.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Nous consulter

FORMATION CERTIFIANTE

NON

SANCTION(S) DE LA FORMATION

ATTESTATION DE FORMATION

CONTACT DE FORMATION

Véronique Hubert
07 66 39 51 25
asbe.contact@gmail.com

MODALITÉS DE LA FORMATION

Formation réalisée en FOAD sur la plate-forme TEACHIZY. Cours en ligne comprenant des supports pédagogiques, des exercices de pratique guidée et des enregistrements vidéo. 20h d'accompagnement individuel avec votre formatrice Véronique Hubert. Méthodes pédagogiques : Méthode active et expérimentale - Etude de cas - Quiz

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Être capable de mettre en pratique des techniques de communication adaptées au milieu canin et félin.
- Comprendre l'importance des réseaux de communication dans le contexte professionnel.
- Être capable d'optimiser les fonctionnalités des réseaux sociaux pour promouvoir des produits ou services dans le contexte spécifique du secteur canin et félin.
- Être capable de développer des stratégies visuelles et créatives pour renforcer la présence en ligne dans le milieu canin et félin.
- Acquérir des connaissances sur les avantages liés à l'audience, tels que l'engagement, la notoriété et la fidélisation.
- Être capable de créer des contenus cohérents avec le média choisi dans le cadre du secteur canin et félin.
- Acquérir des compétences pour identifier et utiliser efficacement des mots-clés pertinents dans le secteur canin et félin.

**MODALITÉS
D'ÉVALUATIONS**

Évaluation en ligne sous forme de questionnaire, exercices et un test d'évaluation final en fin de formation.

**MOYENS
D'ENCADREMENTS**

Les stagiaires seront encadrés par Véronique Hubert, formatrice.

CONTENU DE FORMATION

MODULE 1 :

LA COMMUNICATION

Chapitre 1 L'importance des réseaux aujourd'hui

Chapitre 2 La communication dans le milieu canin et félin

Chapitre 3 L'influence des réseaux sociaux dans le monde canin et félin

MODULE 2 :

**CRÉER UN COMPTE SUR LES DIFFÉRENTS
RÉSEAUX SOCIAUX**

Chapitre 1 Facebook

Chapitre 2 Instagram - Pinterest

Chapitre 3 TikTok

Chapitre 4 You Tube

MODULE 3 :

**PRÉPARER SA COMMUNICATION SUR LES
RÉSEAUX**

Chapitre 1 Pourquoi développer son audience

Chapitre 2 Choisir le média le plus adapté

Chapitre 3 Provoquer les bonnes réactions chez le futur acheteur

Chapitre 4 Utiliser les bons mots clés

MODULE 4 :

**APPLIQUER LES BONNES MÉTHODES DE
PUBLICATION**

Chapitre 1 Choisir des thèmes hebdomadaires

Chapitre 2 Choisir et utiliser les bonnes photos/videos

Chapitre 3 Créer des posts impactants

Chapitre 4 Créer des publicités

Chapitre 5 Les termes/mots à bannir



“

Art.3, alinéa
4 : Les
chats sont
rois

LES TRANSACTIONS JURIDIQUES EN MILIEU CANIN ET FÉLIN

LES TRANSACTIONS JURIDIQUES EN MILIEU CANIN ET FÉLIN

DURÉE DE LA FORMATION	28 h (8h en foad + 10h de visio collective + 7h de visio privé)
PRÉREQUIS	Inscription sur dossier
TARIF	1370€ NET DE TVA
MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS	Le parcours avant l'entrée en formation est formalisé de la manière suivante : de la demande à l'entrée en formation il ne peut excéder un délai de plus de trois mois. Le demandeur est informé des dates de formation lors de sa demande d'information.
PUBLIC(S) VISÉ(S)	Personne ayant le projet de création ou reprise d'entreprise.
ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP	Nous consulter
FORMATION CERTIFIANTE	NON
SANCTION(S) DE LA FORMATION	ATTESTATION DE FORMATION
CONTACT DE FORMATION	Véronique Hubert : 07.66.39.51.25 asbe.contact@gmail.com
MODALITÉS DE LA FORMATION	Formation réalisée en FOAD sur la plate-forme TEACHIZY. Cours en ligne comprenant des supports pédagogiques, des exercices de pratique guidée et des enregistrements vidéo. 5h d'accompagnement individuel avec votre formatrice Véronique Hubert. Méthodes pédagogiques : Méthode active et expérimentale Etude de cas – Quiz
OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES	<ul style="list-style-type: none">- Comprendre et maîtriser l'environnement juridique dans les activités canine et féline- Savoir réaliser un contrat légal- Connaitre la législation de vente des chiens et chats- Savoir réaliser une facture de façon réglementaire- Connaitre les informations à notifier sur une facture et un devis- Comprendre le processus d'une cession de chien ou de chat- Savoir réaliser un acte de cession avec les notions obligatoires- Acquérir la notion de clause abusive- Explorer les diverses options de résolution des litiges.- Appréhender les bénéfices associés au recours à un médiateur.- Acquérir une compréhension approfondie et maîtriser l'utilisation des Conditions Générales de Vente (CGV).- Développer une compréhension précise et apprendre à utiliser efficacement les Conditions Générales d'Utilisation (CGU).

MODALITÉS D'ÉVALUATIONS Évaluation en ligne sous forme de questionnaire et un test d'évaluation final en fin de formation.

MOYENS D'ENCADREMENTS Les stagiaires seront encadrés par Véronique Hubert, formatrice.

CONTENU DE FORMATION

MODULE 1 : L'ENVIRONNEMENT JURIDIQUES

Chapitre 1 : Qui peut contracter ?

Chapitre 2 : Chien/chat de race,
comment les reconnaître
juridiquement ?

Chapitre 3 : Eleveur dérogataire ou
professionnel ?

Chapitre 4 : Les arrhes, les acomptes,
les avoirs

Chapitre 5 : Peut on accepter les
paiements en plusieurs fois

Chapitre 6 : Le refus de vente est il
légal ?

MODULE 2 : LES MENTIONS OBLIGATOIRES SUR LES PIÈCES COMPTABLES

Chapitre 1 : Le devis

Chapitre 2 : La facture

Chapitre 3 : Les types de contrat
en chien et chat

MODULE 3 : OBLIGATIONS LIÉES A LA CESSIION D'UN CHIEN/CHAT

Obligations liées à la cession d'un
chien/chat

Chapitre 1 : Les mentions
obligatoires sur l'acte de cession

Chapitre 2 : Les documents
obligatoires pour une cession d'un
chien/chat

Chapitre 3 : Les vices rédhibitoires

Chapitre 4 : Les clauses abusives

MODULE 4 : COMMENT REGLER UN LITIGE

Chapitre 1 : Le médiateur

Chapitre 2 : Les pourparlers amiables

Chapitre 3 : Les Assurances

MODULE 5 : LES CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE ET D'UTILISATION

Chapitre 1 : Les CGV c'est quoi ?

Chapitre 2 : Les CGU c'est quoi ?

“

Fais
confiance
à tata
Véro !



CRÉATION ET STRATÉGIE COMMERCIALE D'UNE ENTREPRISE

CRÉATION ET STRATÉGIE COMMERCIALE D'UNE ENTREPRISE

DURÉE DE LA FORMATION

45h (35h en foaid + 10h de visio)

PRÉREQUIS

Aucun

TARIF

2500€ NET DE TVA

**MODALITÉS
ET DÉLAIS
D'ACCÈS**

Le parcours avant l'entrée en formation est formalisé de la manière suivante : de la demande à l'entrée en formation il ne peut excéder un délai de plus de trois mois. Le demandeur est informé des dates de formation lors de sa demande d'information.

PUBLIC(S) VISÉ(S)

Personne ayant le projet de création ou reprise d'entreprise.

**ACCESSIBILITÉ AUX
PERSONNES EN SITUATION DE
HANDICAP**

Nous consulter

FORMATION CERTIFIANTE

NON

**SANCTION(S)
DE LA FORMATION**

ATTESTATION DE FORMATION

CONTACT DE FORMATION

Véronique Hubert
07 66 39 51 25
asbe.contact@gmail.com

**MODALITÉS
DE LA FORMATION**

Formation réalisée en FOAD sur la plate-forme TEACHIZY. Cours en ligne comprenant des supports pédagogiques, des exercices de pratique guidée et des enregistrements vidéo. 8h d'accompagnement individuel avec votre formatrice Véronique Hubert. Méthodes pédagogiques : Méthode active et expérimentale - Etude de cas - Quiz

**OBJECTIFS
PÉDAGOGIQUES**

- Identifier les étapes de la création d'entreprise en prenant compte de la partie législative, fiscale liée à son activité.
- Appliquer des compétences acquises en relation avec son domaine professionnel et employer les bons leviers pour mener une activité pérenne.
- Acquérir la notion de culture commerciale en développant son efficacité de communication de la préparation à la conclusion.
- Elaborer sa stratégie et se fixer des objectifs quantitatifs et qualitatifs.
- Intégrer dans sa réflexion les outils marketing opérationnels.

**MODALITÉS
D'ÉVALUATIONS**

Évaluation en ligne sous forme de questionnaire, exercices et un test d'évaluation final en fin de formation.

**MOYENS
D'ENCADREMENTS**

Les stagiaires seront encadrés par Véronique Hubert, formatrice.

CONTENU DE FORMATION

MODULE 1 :

LES BASES DE L'ENTREPRISE

Chapitre 1 : Être entrepreneur l'état d'esprit

Chapitre 2 : Bien choisir son activité

Chapitre 3 : Les différents statuts juridiques

Chapitre 4 : Les régimes réels

Chapitre 5 : Le régime micro

Chapitre 6 : Le statut de handicap

Chapitre 7 : Que deviennent vos allocations

Chapitre 8 : Le conjoint collaborateur

Chapitre 9 : La MSA et l'URSSAF

Chapitre 10 :

La SSI : sécurité sociale des indépendants

Chapitre 11 : Les cotisations et droits MSA

Chapitre 12 : Les cotisations et droits URSSAF

Chapitre 13 : Impôt IR et IS ?

Chapitre 14 : Impôts divers et autres

Chapitre 15 : Le versement libératoire

Chapitre 16 : Le prélèvement à la source

Chapitre 17 : Comment fonctionne la TVA ?

Chapitre 18 : Les seuils de TVA

Chapitre 19 : Quels choix de TVA ?

Chapitre 20 : Les aides à la formation

MODULE 2 :

LES AUTRES OBLIGATIONS ADMINISTRATIVES

Chapitre 1 : L'ACACED

Chapitre 2 : Le compte bancaire

Chapitre 3 :

Les livres obligatoires en micro-entreprise

Chapitre 4 :

Les mentions obligatoires sur les actes de vente

Chapitre 5 :

Mentions obligatoires sur les factures et devis

Chapitre 6 : Le médiateur

Chapitre 7 : Les assurances

Chapitre 8 : La domiciliation

MODULE 3 :

CONCEVOIR DES PRODUITS OU CRÉER/DEVELOPPER SON ACTIVITE

Chapitre 1 : Qu'est ce que la Stratégie Commerciale ?

Chapitre 2 : Des techniques de vente ?

Chapitre 3 : Pourquoi est ce nécessaire ?

Chapitre 4 : Comment vient l'idée ?

Chapitre 5 : Créer des produits physiques ou des prestations de service

Chapitre 6 : Le marché du chien et du chat

Chapitre 7 : Acquérir les méthodes et les étapes clés d'un lancement de nouveau produit

Chapitre 8 : Evaluer les risques et les opportunités de lancer un nouveau produit ou une nouvelle race de chien/chat.

Chapitre 9 : Impliquer les parties prenantes pour faire du lancement un événement attendu.

Chapitre 10 : Estimer le potentiel du marché et ses évolutions grâce aux informations marketing.

Chapitre 11 : Mener une étude concurrentielle pour identifier les meilleurs axes de développement

Chapitre 12 : Détailler les actions commerciales appropriées et moyens associés pour estimer l'enveloppe budgétaire nécessaire.

MODULE 4 :

LES TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

Chapitre 1 : Apprendre à se fixer des objectifs atteignables

Chapitre 2 : Comprendre son environnement de vente

Chapitre 3 : Comment bien préparer son premier RDV avec un prospect ou un adoptant.

Chapitre 4 : 13 conseils pour faire de votre vitrine physique ou digitale une vitrine accueillante

Chapitre 5 : L'étude des besoins

Chapitre 6 : La concurrence n'est pas un problème !

Chapitre 7 : Les priorités

Chapitre 8 : Attention à la légalité : le refus de vente est illégal !

Chapitre 9 : Les méthodes de commercialisation

Chapitre 10 : Bâter son argumentation et son influence en traitant les objections

Chapitre 11 : Gérer les situations difficiles et déstabilisantes : comment éveiller l'intérêt de celui qui semble indifférent ?

Chapitre 12 : Les enjeux de la conclusion : critères de décision, points forts et freins

MODULE 5 :

LES SUPPORTS DE COMMUNICATION

Chapitre 1 : Le site internet :

Chapitre 2 : Présentation activité/biens/services/entreprise

Chapitre 3 : Vendre les produits/prestations

Chapitre 4 : Créer un lien avec les clients

Chapitre 5 : Valoriser les produits/prestations

Chapitre 6 : Augmenter la notoriété

Chapitre 7 : Informations : tarifs, coordonnées, offres, etc ...

Chapitre 8 : Les supports papier : Flyers, journaux locaux, cartes de visite

Chapitre 9 : Les réseaux sociaux

Chapitre 10 : Les présentations extérieures

Chapitre 11 : La boutique en ligne

Chapitre 12 : Les plateformes de missions

Chapitre 13 : Organiser des jeux concours

Chapitre 14 : Prendre des collaborateurs : stagiaires, apporteurs d'affaires

MODULE 6 :

LA RECOMMANDATION ACTIVE

Chapitre 1 : Comprendre quels sont les enjeux de la recommandation

Chapitre 2 : Obtenir d'autres clients potentiels

Chapitre 3 : Compléter le dispositif de parrainage

Chapitre 4 : Optimiser la conquête client grâce à la recommandation

Chapitre 5 : Sortir de ses propres croyances limitantes pour oser enfin demander des recommandations

Chapitre 6 : Valoriser son offre et son entreprise grâce à une démarche de recommandation systématique

Chapitre 7 : S'entraîner et bénéficier du feedback d'un professionnel dans ce domaine

Chapitre 8 : Ne pas oublier de remercier !

Chapitre 9 : 10 conseils pour pratiquer l'écoute attentive : écoute, empathie, prise en compte des besoins

Chapitre 10 : Agir après la conclusion : suivi du client

Chapitre 11 : Elevage : la recommandation comme outil primordial !

MODULE 7 :

ACTIONS ET ATTEINTE DES OBJECTIFS

Chapitre 1 : Etablir des tableaux de bord

Chapitre 2 : Faire appel à un service de com local

Chapitre 3 : Déposer une marque à l'INPI

Chapitre 4 : Diriger, sous traiter

Chapitre 5 : Prendre un expert comptable ou un CGA

Chapitre 6 : Le business plan :

Chapitre 7 : Savoir transformer un local commercial pour faire une autre activité

Chapitre 8 : Les aides : subventions, aides, exonérations, prêts bancaires, crowdfunding

Chapitre 9 : Les solutions de paiement : CB, chèque, virement, Paypal, Stripe, espèces

Chapitre 10 : Faire face aux impayés : échelonnement, sociétés de recouvrement

Chapitre 11 : Savoir prendre du repos



**ACCOMPAGNEMENT À LA
CRÉATION OU À LA REPRISE
D'ENTREPRISE**

ACCOMPAGNEMENT À LA CRÉATION OU À LA REPRISE D'ENTREPRISE

DURÉE DE LA FORMATION	35 h (30h en foaid + 5h de visio)
PRÉREQUIS	Inscription sur dossier
TARIF	1600€ NET DE TVA
MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS	Le parcours avant l'entrée en formation est formalisé de la manière suivante : de la demande à l'entrée en formation il ne peut excéder un délai de plus de trois mois. Le demandeur est informé des dates de formation lors de sa demande d'information.
PUBLIC(S) VISÉ(S)	Personne ayant le projet de création ou reprise d'entreprise.
ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP	Nous consulter
FORMATION CERTIFIANTE	NON
SANCTION(S) DE LA FORMATION	ATTESTATION DE FORMATION
CONTACT DE FORMATION	Véronique Hubert : 07.66.39.51.25 asbe.contact@gmail.com
MODALITÉS DE LA FORMATION	Formation réalisée en FOAD sur la plate-forme TEACHIZY. Cours en ligne comprenant des supports pédagogiques, des exercices de pratique guidée et des enregistrements vidéo. 5h d'accompagnement individuel avec votre formatrice Véronique Hubert. Méthodes pédagogiques : Méthode active et expérimentale Etude de cas – Quiz
OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES	<ul style="list-style-type: none">• Identifier les étapes de la création d'entreprise en prenant compte de la partie législative, fiscale liée à son activité.• Appliquer des compétences acquises en relation avec son domaine professionnel et employer les bons leviers pour mener une activité pérenne.• Appréhender les aides à la création d'entreprise en fonction de son statut et en prenant en compte sa branche professionnelle.
MODALITÉS D'ÉVALUATIONS	Évaluation en ligne sous forme de questionnaire et un test d'évaluation final en fin de formation.
MOYENS D'ENCADREMENTS	Les stagiaires seront encadrés par Véronique Hubert, formatrice.

CONTENU DE FORMATION

MODULE 1 :

INFORMATIONS GÉNÉRALES

Chapitre 1 : Être entrepreneur :
seul ou à plusieurs ?

Chapitre 2 :

Bien choisir son activité

Chapitre 3 :

Les différents statuts juridiques

Chapitre 4 : Le statut de handicap

Chapitre 5 :

Le conjoint collaborateur

Chapitre 6 :

Les aides à la formation

MODULE 2 :

LA MSA ET LA SSI

Chapitre 1 : Qu'est-ce que
l'URSSAF et la MSA ?

Chapitre 2 : La SSI

Chapitre 3 : Comment calculer les
cotisations MSA ?

Chapitre 4 : Comment calculer les
cotisations URSSAF ?

MODULE 3 :

LES RÉGIMES FISCAUX

Chapitre 1 :

Le régime réel simplifié et normal

Chapitre 2 : Le régime micro

MODULE 4 : LES RÉGIMES

D'IMPOSITIONS : IR ET IS

Chapitre 1 : L'impôt sur le revenu
et l'impôt sur les sociétés

Chapitre 2 :

Le prélèvement libératoire

Chapitre 3 :

Le prélèvement à la source

MODULE 5 : LA TVA :

À PRENDRE OU À LAISSER ?

Chapitre 1 :

Comment fonctionne la TVA ?

Chapitre 2 : La franchise en base

Chapitre 3 : Les différents taux

Chapitre 4 : Le remboursement

forfaitaire agricole

Chapitre 5 : La TVA import-export

MODULE 6 : LES AUTRES

OBLIGATIONS ADMINISTRATIVES

Chapitre 1 :

Les diplômes obligatoires

Chapitre 2 : Le compte bancaire

Chapitre 3 : Les livrets d'achat et
de recette pour le régime micro

Chapitre 4 : Les mentions obliga-
toires sur les factures et les devis

Chapitre 5 : Le médiateur

Chapitre 6 :

L'assurance civile
professionnelle

Chapitre 7 : La
domiciliation

MODULE 7 : QUE DEVIENNENT

VOS ALLOCATIONS ?

Chapitre 1 : La prime d'activité

Chapitre 2 : L'allocation retour à
l'emploi (ARE)

Chapitre 3 :

Les allocations logements

Chapitre 4 :

Les allocations familiales

Chapitre 5 : La pension invalidité

Chapitre 6 : L'allocation adulte

handicapé (AAH)

MODULE 8 :

LES AIDES A LA CRÉATION

Chapitre 1 : L'ACRE

Chapitre 2 : L'ARCE

Chapitre 3 : Le prêt bancaire

Chapitre 4 : Les économies

Chapitre 5 : Le financement parti-
cipatif (Crowdfunding)

Chapitre 6 : Les partenariats

MODULE 9 :

NOTION JURIDIQUE

Chapitre 1 :

L'environnement juridique

Chapitre 2 : Les clauses à inscrire

Chapitre 3 : Recommandations

MODULE 10 :

L'IMMATRICULATION

Chapitre 1 : Les différents Cerfa

Chapitre 2 :

L'annonce légale pour les
sociétés

Chapitre 3 : La
déclaration
au journal officiel pour les
sociétés

Chapitre 4 :

Comment remplir les formulaires.



“

Tata Véro
elle va
t'aider !

ACCOMPAGNEMENT À LA V.A.E

DURÉE DE LA FORMATION	24 h
PRÉREQUIS	Le dispositif est ouvert à toute personne ayant une expérience permettant l'acquisition de compétences directement liées à la certification visée
TARIF	1500€ NET DE TVA
MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS	Le parcours avant l'entrée en formation est formalisé de la manière suivante : de la demande à l'entrée en formation il ne peut excéder un délai de plus de trois mois. Le demandeur est informé des dates de formation lors de sa demande d'information.
PUBLIC(S) VISÉ(S)	Tout Public
ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP	Nous consulter
NOMBRE DE PARTICIPANT CONTACT DE FORMATION MOYEN PÉDAGOGIQUE ET D'ÉVALUATION	ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL ET SPÉCIALISÉ Véronique Hubert : 07.66.39.51.25 asbe.contact@gmail.com Fiches méthodiques Carte mentale Tableau d'expérience Auto-évaluation
OBJECTIFS	L'accompagnement à la VAE vise à guider le candidat tout au long de son parcours et l'aide à valoriser ses expériences, facilite la construction des dossiers et prépare à l'entretien avec le jury de validation. Évaluation en ligne sous forme de questionnaire et un test d'évaluation final en fin de formation.
LIEU	Au domicile de l'apprenant en visio

CONTENU DE FORMATION

ÉTAPE 1	OBJECTIFS	CONTENU	NOMBRE D'HEURES
	<ul style="list-style-type: none">• Expliquer le déroulement de l'accompagnement.• Présentation du livret d'accueil• Présenter le référentiel avec le passage devant le jury• Explorer le livret 2	<ul style="list-style-type: none">• Prendre connaissance du déroulé de l'accompagnement• Remettre le livret d'accueil• Explorer le référentiel RNCP• Remettre le livret 2 et le présenter	2H
ÉTAPE 2	<ul style="list-style-type: none">• Évaluer la connaissance du référentiel• Analyser le parcours professionnel du candidat	<ul style="list-style-type: none">• QCM à remplir pour valider les connaissances du référentiel• Fiche parcours du candidat• Fiche diagnostic des activités du candidat• Fiche d'analyse des expériences (par rapport au référentiel)	4H
ÉTAPE 3	<ul style="list-style-type: none">• Faire le point sur les activités exercées grâce au tableau de suivi• Explorer les 2 activités les plus pertinentes	<ul style="list-style-type: none">• Correction du tableau des expériences remis à l'étape 2.• Comprendre les pratiques	2H
ÉTAPE 4	<ul style="list-style-type: none">• Lister les compétences acquises	<ul style="list-style-type: none">• Choisir les activités présentées• Évaluer les acquis	2H

SUITE >

CONTENU DE FORMATION

ÉTAPE 5	OBJECTIFS	CONTENU	NOMBRE D'HEURES
	<ul style="list-style-type: none">• Analyser le dossier 2• Vérifier la bonne utilisation de l'informatique	<ul style="list-style-type: none">• lecture du dossier en détail	4H
ÉTAPE 6	<ul style="list-style-type: none">• Rédiger le livret 2 (Accompagnement à la mise en forme du livret)• Finaliser la rédaction par rapport au RNCP visé	<ul style="list-style-type: none">• Relecture du dossier avec le candidat• Échange sur les expériences et les mises en situations• Annoter les erreurs de syntaxe	8H
ÉTAPE 7	<ul style="list-style-type: none">• Préparation de l'oral• Présenter un déroulé étape par étape.	<ul style="list-style-type: none">• Mise en situation• Questions/réponses• Aide-mémoire	2H



asbeformation.com

Catalogue édité le 9 janvier 2024