

BRUNNER
ASSOCIÉS

FIDUCIAIRE

NEUCHÂTEL – LA CHAUX-DE-FONDS – GENÈVE
WWW.BRUNNERASSOCIES.CH



FORMATION Mon Objectif : être un Entrepreneur !

Droit – Fiscalité – RH – Finance – Comptabilité
Marketing – Commercial – Stratégie d'entreprise.

COURS THÉORIQUES & PRATIQUES – 6 modules au choix !

PARCE QU'ON NE NAÎT PAS ENTREPRENEUR,
ON LE DEVIENT !

Renseignements et inscriptions :
☎ +41 32 566 72 73
✉ contact@nvbusinessgroup.ch

BRUNNER
ASSOCIÉS
FIDUCIAIRE
NEUCHÂTEL – LA CHAUX-DE-FONDS – GENÈVE
WWW.BRUNNERASSOCIES.CH



Brunner et Associés SA - Fiduciaire

- L'une des plus grandes fiduciaires du canton de Neuchâtel, également implantée à Genève.
- Sa maxime : accompagner les clients en tant que partenaire fiable, avec des services de qualité et des solutions personnalisées.
- Ses domaines d'intervention : droit – fiscalité – finance – comptabilité – RH.

NV Business Group – Conseil en entreprise

- Expertise en stratégie et gestion de crise, après analyse globale de l'entreprise sur tous ses fondamentaux.
- Son slogan : une Nouvelle Vision de votre entreprise.
- Ses domaines d'intervention : stratégie – commercial – marketing – RH – production & logistique.

Pourquoi vous devez suivre nos cours ?

- ✓ Un programme très complet et utile dans votre quotidien d'entrepreneur.
- ✓ 6 modules : vous en choisissez au minima 4.
- ✓ 2 intervenants, experts dans leur domaine, qui côtoient les entreprises au quotidien.
- ✓ Des cours en fin de journée, 1 fois/semaine.
- ✓ Un format très convivial qui favorise les échanges entre tous.
- ✓ Des cours riches en informations pratiques, et en anecdotes, issues d'expériences terrain.
- ✓ Un accompagnement unique à la rédaction de votre stratégie d'entreprise, et la réalisation de vos projets.
- ✓ Pas de théorie ni de blabla inutiles, que du concret à mettre en application.
- ✓ Un accompagnement personnalisé en fin de session.
- ✓ Un concept original qui propose des cours collectifs et un suivi individuel.

**Vous pensez avoir déjà
de bonnes connaissances
de la fonction de dirigeant ?
Laissez-nous vous démontrer
que vous avez encore du chemin à parcourir !**



À propos de nous

POURQUOI CE COURS DESTINÉ
AUX ENTREPRENEURS ?

Renseignements et inscriptions :

☎ +41 32 566 72 73

✉ contact@nvbusinessgroup.ch

BRUNNER
ASSOCIÉS
FIDUCIAIRE
REGISTRÉE - SACRÉDITÉE - AVANT
WWW.BRUNNERASSOCIÉS.CH



Cours et leur contenu

Semaine 1 : Droit & Fiscalité (module 1)

- Responsabilité et rôle des organes dirigeants de la société : tâches et devoirs selon le rôle.
- Constitution d'un conseil d'administration : avantages et inconvénients.
- Surendettement, perte de capital, nouveau droit CO 1er janvier 2023.
- Raison individuelle à Sarl. Reprise d'une société au travers d'un véhicule de financement (holding). Impact fiscal et conséquences.
- Société et actionnaires ou sociétaires : impact fiscal et conséquences.
- Principes de base de la taxation des personnes morales.
- TVA : taux forfaitaires, pièges, principes généraux, fondamentaux à respecter.

Semaine 2 : RH (module 2)

- Définition des RH et rôles – Politique & Stratégie RH.
- Le recrutement – L'embauche.
- Le salaire et les assurances sociales – les avantages sociaux.
- Le quotidien en entreprise : la documentation de base – la communication – la gestion des conflits – l'entretien annuel.

Semaine 3 : Finance & Comptabilité (module 3)

- Comptabilité : un système d'informations de l'entreprise pour l'entrepreneur. Suivi du chiffre d'affaires ; gestion des débiteurs et procédure de rappel ; gestion des créanciers.
- Comment lire une situation comptable ?
- Coût de production, marge, base de la comptabilité analytique.
- Tableau de flux de trésorerie ; notion des programmes de comptabilité actuels.
- Détermination des coûts d'un projet, sa rentabilité, son financement...
- Moyen de financement, augmentation de capital, emprunt, leasing...

Semaine 4 : Marketing (module 4)

- L'étude de marché.
- L'analyse SWOT.
- Qu'est-ce qu'une démarche Marketing ?
- Comment mettre en place une stratégie Marketing ?
- Les principales stratégies Marketing.
- Comment faire une bonne stratégie Marketing ?
- Les meilleures tendances du Marketing.

Semaine 5 : Commercial (module 5)

- Comment acquérir naturellement des clients ?
- La prospection pour acquérir de nouveaux clients.
- La vente.
- La fidélisation du client.

