



Programme : Entrepreneur : les fondamentaux pour se lancer à son compte

Mise à jour le 03/10/2022

Objectifs de la formation :

MODULE 1 : Structurer son projet pour le construire sur des bases solides

- Définir sa vision
- Identifier son client cible
- Connaître son marché
- Définir son positionnement
- Créer sa 1ère offre et définir son prix
- Savoir comment s'organiser pour être efficace et ne pas s'épuiser
- Définir un prévisionnel financier afin de s'assurer de la viabilité de son projet

MODULE 2 – Communiquer et se faire connaître en restant soi-même

- Définir son identité visuelle
- Créer son plan de communication en utilisant les leviers les plus adaptés à son projet et sa personnalité
- Garder contact avec les personnes qui nous découvrent

MODULE 3 : VENDRE EN Y PRENANT DU PLAISIR

- Créer son pitch
- Définir son plan d'action commercial en prospectant de façon directe et indirecte
- Savoir mener un entretien de vente
- Définir ses indicateurs de suivi

Les Explorateurs Engagés, Société à responsabilité limitée à associé unique au capital social de 2000 euros

N° SIREN : 909 223 976 RCS Lille Métropole

N° de TVA Intracommunautaire : FR27909223976

Enregistré sous le numéro 32591129459. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat

Siège social : 679 avenue de la République, 59800 Lille, France

Niveau et public concerné :

- Porteurs de projet (futurs solo preneurs) n'ayant pas besoin de financements externes pour le lancement de leur projet.
- Solopreneurs déjà lancés qui veulent remettre à plat les fondements de leur société.

Prérequis : Avoir une idée précise du métier que la personne souhaite exercer.

Durée :

3 modules de 2 mois en elearning
+ 4 séances d'1.75h par module en petit collectif soit 12 séances pour la formation complète.

Il est possible d'intégrer la formation aux différents modules selon l'avancée des participants.

Formateur :

Votre intervenante dispose de 2 ans d'expérience en entrepreneuriat, est coach professionnel et formée à la gestion d'entreprise.

Méthodes pédagogiques :

La formation est collective. Elle comporte une alternance entre théorie, exercices pratiques et mises en situation. Une plateforme de formation est mise à la disposition des stagiaires. Avant chaque séance, le stagiaire aura à préparer la séance à l'aide d'exercices. Ces exercices permettent la réflexion et servent de base de travail aux différentes séances.

Moyens pédagogiques

- La formation s'organise autour d'une plateforme de elearning comprenant des exercices et des vidéos à regarder au fur et à mesure du déroulé du programme.
- 12 séances collectives d'une durée d'1.75h sur un peu plus de 7 mois sont organisées.
- Un groupe whatsapp est créé afin de pouvoir échanger entre les séances en cas de questions.
- En cas de blocage sur une notion suite à la séance collective, et échange sur le groupe whatsapp, un RDV individuel sera programmé avec le formateur afin de permettre au stagiaire de dépasser sa difficulté.
- Les séances se réalisent à distance en visioconférence.

Les Explorateurs Engagés, Société à responsabilité limitée à associé unique au capital social de 2000 euros

N° SIREN : 909 223 976 RCS Lille Métropole

N° de TVA Intracommunautaire : FR27909223976

Enregistré sous le numéro 32591129459. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat

Siège social : 679 avenue de la République, 59800 Lille, France

Moyens d'évaluation des acquis :

Avant le démarrage de la formation, nous recueillons vos attentes et vos besoins.

A chaque séance, des feuilles de présences sont à signer.

Des quiz permettront le contrôle des connaissances.

Une attestation de fin de formation sera délivrée en fin de formation.

Plan de la formation

MODULE 1 : Structurer son projet pour le construire sur des bases solides

Introduction

Le bon état d'esprit à avoir

1. Créer sa vision :
 - Définir son pourquoi
 - A quel problème allez-vous répondre ?
 - Quelles compétences différenciantes allez-vous mettre en avant ?
 - Définir sa vision en accord avec la vie que vous souhaitez
2. Connaître son environnement de travail
 - Identifier son client cible
 - Connaître son marché
 - Définir son positionnement
3. Définir son offre
 - Pourquoi un client achète-t-il ?
 - Les stratégies d'offre
 - Définir le format de ses prestations
 - Créer la structure de sa 1ère offre
 - Fixer ses prix et les modalités de paiement
 - S'organiser au quotidien
4. Créer son prévisionnel financier
 - Comment choisir son statut d'entreprise
 - Rémunération du dirigeant et seuil de rentabilité
 - Les charges à prévoir
 - Tableau de suivi d'activité
 - Définir son plan de trésorerie prévisionnel A1
 - Définir son prévisionnel financier A2 à A5

-
- Les points clés de fonctionnement de l'autoentreprise (microentreprise) et d'une société

MODULE 2 – Communiquer et se faire connaître en restant soi-même

Introduction

Le bon état d'esprit à avoir

1. Définir son identité visuelle
 - a. Utiliser CANVA
 - b. Choisir son nom et son accroche
 - c. Créer son logo
 - d. Définir ses couleurs phares
2. S'entourer pour se faire connaître
 - a. Créer son réseau
 - b. Créer des partenariats
 - c. Créer/ participer à des évènements
 - d. Les médias
 - e. Les influenceurs
 - f. Créer son plan de communication 1/2
3. Utiliser internet pour se faire connaître
 - a. Les réseaux sociaux et l'importance des interactions
 - i. Instagram
 - ii. Facebook
 - iii. LinkedIn
 - b. Créer son calendrier éditorial
 - c. Faire de la publicité
 - d. Créer du contenu long terme
 - e. Créer son plan de communication 2/2
4. Garder contact avec les personnes qui vous découvrent
 - a. Créer un lead magnet
 - b. La newsletter
 - c. Les réseaux sociaux

MODULE 3 : VENDRE EN Y PRENANT DU PLAISIR

Introduction

Le bon état d'esprit à avoir

1. Créer un pitch impactant
 - a. Donner confiance
 - b. Stratégies de lancement
 - c. Définir son argumentaire commercial

-
- d. Créer son pitch
2. La prospection directe :
 - a. Quelques apprentissages de neurosciences
 - b. Créer sa base de données de suivi
 - c. Chercher à créer des interactions
 - d. Travailler sa liste de prospects
 - e. Prospecter par mail et via les réseaux sociaux
 - f. Prospecter par téléphone
 - g. Relancer
 3. La prospection indirecte
 - a. Anciens clients et expérience client
 - b. Partenariat et apport d'affaire
 - c. Plateformes spécialisées
 4. L'entretien de vente
 - a. Préparer son RDV
 - b. L'entretien de vente
 - c. Traiter les objections
 - d. Faire un devis
 - e. Contrat et CGV
 - f. Définir son plan d'action commercial annuel
 - g. Définir ses indicateurs de suivi.