



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

Mise à jour le 17/03/2025

Objectifs de la formation :

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

- Être capable de définir sa vision
- Être capable d'identifier son client cible
- Savoir comment connaître son marché
- Être capable de définir son positionnement
- Être capable de définir sa stratégie d'offres
- Être capable de définir le format de ses prestations
- Être capable de définir ses prix
- Être capable de différencier les différentes structures juridiques
- Être capable de définir un prévisionnel financier

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

- Être capable de définir son identité visuelle
- Être capable de créer son plan de communication en utilisant les leviers les plus adaptés à son projet et sa personnalité
- Être capable de créer un réseau et des partenariats
- Être capable de contacter des médias ou des influenceurs
- Être capable d'utiliser les réseaux sociaux (facebook, instagram, linkedin)
- Être capable de créer son calendrier éditorial
- Être capable de créer un lead magnet
- Être capable de créer une newsletter

MODULE 3 : Vendre en y prenant du plaisir

- Être capable de créer son pitch
- Être capable de définir son plan d'action commercial en prospectant de façon directe et indirecte
- Être capable de prospecter de façon directe
- Être capable de prospecter de façon indirecte
- Être capable de mener un entretien de vente et de traiter des objections
- Être capable de 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 + 21h en visioconférence (4 séances d'1.75h par module soit 12 séances).

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

Formateur :

Votre intervenante, Caroline Escallier, dispose de 3 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. Le temps de travail personnel est estimé à au moins 3h par semaine en plus des séances en live.

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 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

-
- Les séances se réalisent à distance en visioconférence.

Moyens d'évaluation des acquis :

Avant le démarrage de la formation, nous recueillons vos attentes et vos besoins et définissons des objectifs quantifiables.

Au démarrage de chaque module, vous devrez compléter un questionnaire de positionnement.

Des QCM seront réalisés tout au long de la formation.

Une feuille de présence est à signer à chaque séance collective.

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

Une évaluation à chaud et une évaluation des acquis à chaud seront réalisées à la fin de la formation.

Une évaluation à froid et une évaluation des acquis à froid seront réalisées 1 à 3 mois après la fin de la 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
 - S'organiser au quotidien

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

-
4. Créer son prévisionnel financier
 - Comment choisir son statut d'entreprise
 - Rémunération du dirigeant et seuil de rentabilité
 - Les charges à prévoir
 - Fixer ses prix et les modalités de paiement
 - 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

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

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.