

# Créer un business photo rentable

## Présentation

Cette formation a pour objectifs de préparer aux grandes étapes de la création d'une micro-entreprise : les compétences entrepreneuriales, les démarches administratives et légales, les connaissances financières et budgétaires, les pratiques commerciales et marketing.

- Type d'action : **Action de formation**
- Type de compétence visée : **Transverse**
- Catégorie du thème de formation : **Création d'entreprise**
- Tarif net de TVA par stagiaire :
  - en fonds propres 1x, 3x ou 4x : 2200 €
  - en financement CPF : 2200 €
  - prise en charge par Pôle Emploi : 2200 €
- Créé le: **08/07/2022**
- Dernière mise à jour le: **27/09/2022**

### Indicateurs de performance (au 8 juillet 2022)

(notes recueillies par un questionnaire auprès de 20 élèves, au 7 juin 2022

l'ensemble de nos formations, statistiques complètent disponibles sur demande)

- Taux de satisfaction général : 9,4 / 10
- Taux de recommandation : 9,05 / 10
- Taux d'accomplissement : 100 %

*Les indicateurs sont mis à jour trimestriellement.*

## Informations pratiques

## **Format de la formation**

FOAD : E-Learning et classe virtuelle

## **Organisation**

Inter-entreprise, Individuel

Langue : **Français**

## **Délais d'accès**

- Par financement en fond propre :

Accès à la formation dans un délai de 7 jours postérieurs à la signature de la convention de formation et/ou de 15 jours postérieure à la signature d'un contrat de formation permettant le respect du délai de rétractation du client particulier.

- Par financement CPF :

Lorsque le Titulaire du compte effectue une demande, une notification est mise à disposition de l'Organisme de formation sur son espace professionnel.

L'Organisme de formation est tenu de répondre à toute demande d'inscription dans un délai de 2 (deux) jours ouvrés à compter de la réception de ladite demande. A défaut de réponse, le Titulaire du compte pourra annuler sa demande d'inscription et effectuer une nouvelle demande.

Afin de garantir au mieux les droits de l'usager, l'Organisme de formation doit respecter un délai obligatoire de 11 jours ouvrés entre la date d'envoi de sa proposition de Commande et la date de début de la formation mentionnée dans sa proposition.

Après validation de la demande d'inscription par l'Organisme de formation, le Titulaire du compte reçoit de la part de l'Organisme de formation une proposition de Commande correspondant à l'offre initiale ou bien personnalisée.

Le titulaire du compte bénéficie d'un délai de 4 (quatre) jours ouvrés pour confirmer ou non sa Commande. S'il confirme sa Commande dans le délai susvisé, le Titulaire du compte reçoit, une validation définitive de Commande par mail, de la part de l'Organisme de formation.

En l'absence de retour du Titulaire de compte dans le délai de 4 (quatre) jours ouvrés susvisés, la place réservée au Titulaire de compte n'est plus garantie et l'Organisme de formation n'est plus tenu par sa proposition.

## **Modalités d'accès**

### Par fonds propres :

1. entretien personnel avec le responsable des admissions
2. traitement de l'inscription du stagiaire
3. envoi d'une proposition définitive au stagiaire sous forme de contrat de formation
4. règlement en ligne en cas d'accord des deux parties
5. accès à la formation dans un délai de 15 jours postérieurs à la signature d'un contrat de formation permettant le respect du délai de rétractation du client particulier

### Par le compte CPF :

1. entretien personnel avec le responsable des admissions
2. inscription à la formation via le compte CPF du stagiaire
3. traitement de l'inscription stagiaire (envoi des informations pré-contractuelles)
4. envoi d'une proposition définitive au stagiaire
5. accès à la formation dans un délai de 15 jours postérieure à la signature de la convention

La personne responsable des admissions, Régis Moscardini est joignable par email à [moscardini@gmail.com](mailto:moscardini@gmail.com) ou par téléphone au 06 27 96 30 04.

## Accessibilité aux personnes en situation de handicap

La formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Si vous êtes en situation de handicap et que vous voulez suivre cette formation, merci de contacter notre référent handicap, M. Yann Lopin joignable par mail à l'adresse [yann.lopin@gmail.com](mailto:yann.lopin@gmail.com).

Selon la nature de votre handicap, le référent déterminera les conditions d'accessibilité à la formation et l'adaptation des moyens de la prestation dont l'accessibilité des ressources et/ou la présence de supports spécifiques.

Le référent pourra également vous orienter vers un partenaire capable de proposer une ingénierie de formation compatible avec la nature de votre handicap.

## Durée et horaires de la formation

Durée totale en heures : **35h00**

Dont durée en e-learning (cours en vidéo) : **31h00 réparties sur 1 mois**

Dont durée en visio-conférence Live : **4h00 réparties sur 1 mois**

- 1 h de visio d'accueil et de lancement
- 1 h d'accompagnement individuel
- 1 h d'accompagnement collectif
- 1 h de masterclass

## Public et prérequis

- **Public** : Toute personne souhaitant créer et pérenniser une micro-entreprise dans le domaine de la photographie
- **Prérequis** : - Comprendre et parler le français. - Disposer d'un ordinateur connecté et/ou d'un smartphone connecté à internet. - Connaître l'outil informatique. - Comprendre et utiliser l'outil internet.
- **Modalités d'admission** : Admission après entretien avec l'organisme de formation pour s'assurer de la viabilité du projet ainsi que l'adéquation des compétences du stagiaire avec le projet.

## **Objectifs et compétences visées**

### **Objectif général**

À l'issue de la formation, le stagiaire saura planifier et traiter les grandes étapes de la création d'une micro-entreprise. Il aura acquis les compétences et les connaissances nécessaires à la création ainsi qu'à la pérennisation de sa micro-entreprise : entrepreneuriales, administratives et légales, financières et budgétaires, commerciales et marketing.

### **Modalités d'évaluation**

#### **Dispositifs d'évaluation avant la formation**

Test de positionnement du stagiaire pour connaître l'état de ses connaissances en début de formation.

Questionnaire pour connaître les principales motivations du stagiaire et adapter l'accompagnement en conséquence.

#### **Dispositifs d'évaluation pendant la formation**

QCM à la fin de chaque module OU rédaction d'un cas pratique personnel.

#### **Dispositif d'évaluation des acquis à la fin de la formation**

- QCM de fin de formation
- Attestation de formation
- Création effective de la micro-entreprise

#### **Dispositif d'évaluation de la satisfaction à la fin de la formation**

- Questionnaire de satisfaction à chaud
- Questionnaire de satisfaction à froid (J+30 fin de formation)
- Questionnaire de satisfaction pour le financeur (si applicable)
- Questionnaire de satisfaction pour le commanditaire (si applicable)
- Questionnaire de satisfaction pour le formateur (si applicable)

## **Modalités correctives en cas de non atteinte des objectifs**

Une procédure de rattrapage est systématiquement prévue en cas de résultats non satisfaisant aux évaluations ainsi qu'un accompagnement personnalisé pour aider le stagiaire à atteindre l'objectif de formation.

Des modalités évaluatives complémentaires peuvent alors être déployées pour aider le stagiaire en complément des évaluations visées au présent programme.

## **Modalités pédagogiques**

### **Méthodes et moyens pédagogiques**

- Exposé
- Cas pratique
- Démonstration
- Étude de cas

### **Ressources pédagogiques**

- Programme de formation sous forme de processus à suivre étape par étape
- Exercices téléchargeables à renvoyer au formateur qui fera un feedback personnalisé de fin de module
- Support des cours PDF à télécharger au début de la formation
- Glossaire des termes de la création d'entreprise à connaître

## **Modalités techniques**

### **Moyens techniques**

- Ordinateur / Smartphone
- Logiciel e-learning de type LMS
- Logiciel de visio-conférence
- Présentation orale avec un support écrit (Type Powerpoint)
- Connexion internet à minima ADSL

## **Modalités d'accompagnement**

### **Formateur(s)**

#### **Régis MOSCARDINI**

regis@moscardini.fr - 0627963004

Régis Moscardini est entrepreneur, et formateur-photographe professionnel depuis 2013.

Son passé de 10 années en tant que professeur des écoles, son expérience de photographe de terrain, associée à ses solides connaissances théoriques et pratiques dans la création à la gestion d'entreprise lui permettent de créer des cours sur la création de micro-entreprise efficaces aux apprentissages durables.

### **Accompagnement**

Le formateur prévoit des temps d'accompagnements individuels afin de s'adapter aux besoins des participants.

Le formateur prévoit des temps d'accompagnements collectifs afin de s'adapter aux besoins des participants.

Un groupe privé utilisant la plateforme Discord est utilisé pour répondre aux questionnements des stagiaires

Le formateur prévoit une séquence introductive synchrone est systématique.

## **Moyens d'organisation, d'accompagnement pédagogique et technique en cas de formation ouverte à distance**

### **Les compétences et qualifications des personnes chargées d'assister le bénéficiaire de la formation**

Régis MOSCARDINI

rmoscardini@gmail.com - 0627963004

Régis Moscardini est entrepreneur, et formateur-photographe professionnel depuis 2013.

Son passé de 10 années en tant que professeur des écoles, son expérience de photographe de terrain, associée à ses solides connaissances théoriques et pratiques dans la création à la gestion d'entreprise lui permettent de créer des cours sur la création de micro-entreprise efficaces aux apprentissages durables.

Les modalités techniques selon lesquelles le stagiaire est accompagné ou assisté, les périodes et les lieux mis à sa disposition pour s'entretenir avec les personnes chargées de l'assister ou les moyens dont il dispose pour contacter ces personnes.

- Entretien en tête à tête, personnalisé, par visio-conférence avec l'outil zoom, 1 heure
- Chat dans le groupe d'échange et de discussion sur la plateforme Discord
- Espace de questions-réponses sur la plateforme d'e-learning sous chacune des vidéos
- Coaching collectif mensuel avec l'ensemble des stagiaires sur la plateforme Zoom

Assistance en 48h ouvrée lorsque la réponse n'est pas apportée immédiatement (comme lors d'un coaching individuel par exemple)

### **Justificatifs relatifs à l'exécution de l'action de formation**



Pour justifier de l'assiduité du stagiaire et de la bonne exécution de la formation, les éléments suivants sont systématiquement fournis :

- Feuille d'émargement en ligne
- QCM réalisés
- Preuves d'accompagnement individuels (comptes rendus de sessions)
- Certificat de réalisation de formation
- Relevés de connexion à la plateforme e-learning

# Parcours pédagogique

## Module 1 : Conseils avant de se lancer

Durée du module : 2 heures

Objectifs pédagogiques du module :

À l'issue du module, le stagiaire sera capable :

- d'énoncer clairement les connaissances fondamentales que doit connaître un entrepreneur

Modalité d'évaluation : QCM en fin de module

Contenu du module

- Séance 1 : Se lancer trop tôt ? Trop tard ?
- Séance 2 : 5 bonnes raisons de se lancer
- Séance 3 : 5 mauvaises raisons de se lancer
- Séance 4 : 7 indices qui prouvent que je suis fait pour être photographe pro
- Séance 5 : Le vocabulaire de la création d'entreprise
- Séance 6 : Les étapes de la création d'entreprise
- Séance 7 : Se créer les bonnes conditions
- Séance 8 : Quel est le coût ?
- Séance 9 : Les 5 fondamentaux
- Séance 10 : 9 éléments à prendre en compte
- Séance 11 : Les 6 clés de la réussite
- Séance 12 : Le concept des Five One

## Module 2 : Les compétences nécessaires du micro-entrepreneur

Durée du module : 2 heures

Objectifs pédagogiques du module :

À l'issue du module, le stagiaire aura :

- acquis les connaissances et compétences nécessaires au chef d'entreprise au service de son projet

Modalité d'évaluation : QCM en fin de module

Contenu du module

- Séance 1 : Savoir prendre des décisions
- Séance 2 : Se tenir au courant de tout
- Séance 3 : La gestion du multitâche
- Séance 4 : Comment être visionnaire
- Séance 5 : Vie perso et vie pro
- Séance 6 : Faut-il être organisé ?
- Séance 7 : Le stress dans tout ça ?
- Séance 8 : De la nécessité de mieux se connaître
- Séance 9 : Accepter d'apprendre en continu
- Séance 10 : La bonne attitude face aux échecs
- Séance 11 : La bonne attitude face aux réussites

## Module 3 : Déterminer votre projet entrepreneurial photo

Durée du module : 3 heures

Objectifs pédagogiques du module :

À l'issue du module, le stagiaire sera capable :

- de déployer son projet entrepreneurial au service de sa mission d'entreprise et en fonction de ses aptitudes et connaissances

Modalité d'évaluation : QCM en fin de module

Contenu du module

- Séance 1 : Trouver vos aptitudes
- Séance 2 : Trouver vos compétences
- Séance 3 : Trouver votre mission altruiste
- Séance 4 : Créer votre mission entrepreneuriale
- Séance 5 : Déterminer votre modèle économique
- Séance 6 : Appliquer la matrice SWOT à son modèle économique
- Séance 7 : Le business model CANVAS de votre entreprise
- Séance 8 : Un point sur l'innovation
- Séance 9 : Des exemples de modèles économiques photo
- Séance 10 : Des exemples de modèles économiques hors photo

## Module 4 : Préparer son plan financier

Durée du module : 2 heures

Objectifs pédagogiques du module :

À l'issue du module, le stagiaire sera capable :

- de définir les besoins et la rentabilité de son projet et de comprendre les mécanismes financiers de base

Modalité d'évaluation : QCM en fin de module

Contenu du module

- Séance 1 : Le prévisionnel financier
- Séance 2 : Estimer son chiffre d'affaires
- Séance 3 : Le compte de résultat
- Séance 4 : Le seuil de rentabilité
- Séance 5 : Le plan de financement

## **Module 5 : Créer son tableau de bord financier**

Durée du module : 2 heures

Objectifs pédagogiques du module :

À l'issue du module, le stagiaire sera capable :

- de créer son propre tableau de bord budgétaire afin de suivre les indicateurs principaux financiers

Modalité d'évaluation : QCM en fin de module

Contenu du module

- Séance 1 : Introduction du cours
- Séance 2 : Mettre fin aux fausses croyances
- Séance 3 : Clarifier le but de son tableau de bord
- Séance 4 : Partir sur des bases saines
- Séance 5 : Un point sur le chiffre d'affaires
- Séance 6 : La rentabilité en pratique
- Séance 7 : Les leviers de la rentabilité
- Séance 8 : La trésorerie en pratique
- Séance 9 : Les leviers pour améliorer sa trésorerie
- Séance 10 : Le retour sur investissement
- Séance 11 : La présentation du tableau de bord
- Séance 12 : Remplir vos objectifs
- Séance 13 : Le fonctionnement global du tableau
- Séance 14 : Déterminer vos charges
- Séance 15 : Surveiller vos indicateurs
- Séance 16 : Renseigner vos offres
- Séance 17 : Cas pratique - les charges
- Séance 18 : Cas pratique - le temps

## Module 6 : Préparer la création de sa micro-entreprise

Durée du module : 3 heures

Objectifs pédagogiques du module :

À l'issue du module, le stagiaire sera capable :

- de comprendre les différents régimes fiscaux, comprendre le Régime Social des Indépendants, et aura obtenu les informations indispensables sur la micro-entreprise

Modalité d'évaluation : QCM en fin de module

Contenu du module

- Séance 1 : Les solutions pour entreprendre en France
- Séance 2 : Statuts, régimes et activités
- Séance 3 : Qui peut devenir micro-entrepreneur ?
- Séance 4 : La protection sociale du micro-entrepreneur
- Séance 5 : Focus sur les métiers artistiques
- Séance 6 : TVA et micro-entreprise
- Séance 7 : La cotisation foncière
- Séance 8 : Les impôts
- Séance 9 : Questions d'assurances
- Séance 10 : Vos obligations comptables

## Module 7 : Créer sa micro- entreprise

Durée du module : 2 heures

Objectifs pédagogiques du module :

À l'issue du module, le stagiaire sera capable :

- de réaliser simplement son immatriculation en ligne en toute sécurité et savoir où s'adresser pour déclarer son entreprise

Modalité d'évaluation : QCM en fin de module

Contenu du module

- Séance 1 : Combien ça coûte ?
- Séance 2 : Les outils et sites pour créer sa micro-entreprise
- Séance 3 : Les différentes solutions en fonction du statut
- Séance 4 : Enregistrer votre activité
- Séance 5 : L'attribution de vos numéros d'activité
- Séance 6 : Les démarches obligatoires
- Séance 7 : La protection de vos biens personnels
- Séance 8 : Les conditions générales de vente

## Module 8 : Votre micro-entreprise au quotidien

Durée du module : 2 heures

Objectifs pédagogiques du module :

À l'issue du module, le stagiaire sera capable :

- de mettre en place une organisation administrative et comptable efficace et connaître le calendrier des déclarations.

Modalité d'évaluation : QCM en fin de module

Contenu du module

- Séance 1 : Bonnes pratiques de la gestion de vos comptes
- Séance 2 : Le compte bancaire dédié
- Séance 3 : Le livre des recettes
- Séance 4 : Le registre des achats
- Séance 5 : Les devis
- Séance 6 : La facturation
- Séance 7 : Quand et comment déclarer votre chiffre d'affaires ?
- Séance 8 : Votre rémunération en pratique
- Séance 9 : Conseils pour piloter votre micro-entreprise



## Module 9 : Financer votre micro-entreprise

Durée du module : 1 heure

Objectifs pédagogiques du module :

À l'issue du module, le stagiaire sera capable :

- de connaître et de solliciter les principales aides à la création d'entreprise, nationales, régionales, territoriales

Modalité d'évaluation : QCM en fin de module

Contenu du module

- Séance 1 : Toutes les aides à la création
- Séance 2 : Emprunter
- Séance 3 : Le micro-crédit

## Module 10 : Déterminer et valider votre marché cible

Durée du module : 3 heures

Objectifs pédagogiques du module :

À l'issue du module, le stagiaire sera capable :

- d'étudier son marché, de clarifier et sécuriser son projet commercial, de présenter clairement et d'utiliser à bon escient le marché client cible qu'il se destine à investir

Modalité d'évaluation : rédaction d'un cas pratique personnel

Contenu du module

- Séance 1 : Introduction
- Séance 2 : Les clés pour déterminer son marché cible
- Séance 3 : Valider le critère 1
- Séance 4 : Valider le critère 2

- Séance 5 : Valider le critère 3
- Séance 6 : Synthèse à retenir
- Séance 7 : Cas pratiques

## **Module 11 : Définir votre client idéal**

Durée du module : 3 heures

Objectifs pédagogiques du module :

À l'issue du module, le stagiaire sera capable :

- de concevoir le profil type de son client idéal pour une communication précise et cohérente.

Modalité d'évaluation : rédaction d'un cas pratique personnel

Contenu du module

- Séance 1 : Introduction
- Séance 2 : Connaître son avatar par la discussion
- Séance 3 : Connaître son avatar par le sondage
- Séance 4 : Connaître son avatar par le "soi d'avant"
- Séance 5 : Écrire la biographie de son avatar
- Séance 6 : Les frustrations de son avatar
- Séance 7 : Les désirs de son avatar
- Séance 8 : Les fausses croyances de son avatar
- Séance 9 : Cas pratiques d'avatars

## Module 12 : Créer une offre photo à vendre

Durée du module : 4 heures

Objectifs pédagogiques du module :

À l'issue du module, le stagiaire sera capable :

- de construire une offre photographique prête à être diffusée en répondant à un besoin précis du prospect

Modalité d'évaluation : rédaction d'un cas pratique personnel

Contenu du module

- Séance 1 : Définition d'une offre irrésistible
- Séance 2 : Les 3 piliers à connaître
- Séance 3 : L'exercice du super pouvoir photo
- Séance 4 : Les 4 leviers émotionnels
- Séance 5 : Le chemin de transformation
- Séance 6 : Créer votre propre chemin de transformation
- Séance 7 : Passer d' Expert à Passionné
- Séance 8 : Les slogans de vos étapes de transformation
- Séance 9 : La promesse de votre offre
- Séance 10 : Muscler la promesse dans votre offre
- Séance 11 : Le nom de votre offre
- Séance 12 : Les intensificateurs d'achat

## **Module 13 : Construire un pitch de vente impactant**

Durée du module : 2 heures

Objectifs pédagogiques du module :

À l'issue du module, le stagiaire sera capable :

- de concevoir un pitch de vente de 30 s, idéal pour être utilisé sur une page de vente ou à l'oral lors d'un événement professionnel

Modalité d'évaluation : rédaction d'un cas pratique personnel

Contenu du module :

- Séance 1 : Origine du concept de pitch
- Séance 2 : C'est quoi pitcher
- Séance 3 : les 2 critères à connaître
- Séance 4 : Les 3 variantes du temps
- Séance 5 : Les 2 autres variantes à utiliser
- Séance 6 : Les objectifs à atteindre
- Séance 7 : Connaître sa cible
- Séance 8 : Etape 1 - rassurer
- Séance 9 : Etape 2 - faire rêver
- Séance 10 : Etape 3 - avancer les moyens
- Séance 11 : Le chemin de la conviction
- Séance 12 : Les ressources

## **Module 14 : Fixer les bons tarifs et réussir ses devis**

Durée du module : 2 heures

Objectifs pédagogiques du module :

À l'issue du module, le stagiaire sera capable :

- définir le juste prix de vente pour lui et ses clients
- utiliser des outils pour calculer le prix de revient de ses prestations.
- rédiger et présenter ses devis avec des informations sûres, à jour et compréhensibles.

Modalité d'évaluation : QCM en fin de module

Contenu du module :

- Séance 1 : Les coûts de revient
- Séance 2 : Coût de revient et profit
- Séance 3 : Les bonnes conditions générales de vente
- Séance 4 : Rédiger son devis
- Séance 5 : Les éléments pour chiffrer une prestation
- Séance 6 : La bulle du profit
- Séance 7 : Les 5 W
- Séance 8 : Les types de postes
- Séance 9 : Les droits d'auteur
- Séance 10 : La négociation
- Séance 11 : Les tarifs de vente