

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 : 5 bonnes raisons de se lancer
- Séance 2 : 5 mauvaises raisons de se lancer
- Séance 3 : Le vocabulaire de la création d'entreprise
- Séance 4 : Les étapes de la création d'entreprise
- Séance 5 : Quel est le coût ?
- Séance 6 : Les 5 fondamentaux
- Séance 7 : 9 éléments à prendre en compte
- Séance 8 : Les 6 clés de la réussite

Module 2 : Les compétences nécessaires de l'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 : C'est quoi être entrepreneur ?
- 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 : Accepter de se montrer
- Séance 8 : Le stress dans tout ça ?
- Séance 9 : De la nécessité de mieux se connaître
- Séance 10 : Accepter d'apprendre en continu
- Séance 11 : La bonne attitude face aux échecs
- Séance 12 : La bonne attitude face aux réussites
- Séance 13 : Préparer votre structuration

Module 3 : Les outils pour élaborer votre stratégie

Durée du module : 1 heure

Objectifs pédagogiques du module :

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

- de définir une stratégie cohérente qui tient compte de l'environnement général et du marché

Modalité d'évaluation : QCM en fin de module

Contenu du module

- Séance 1 : Appliquer la matrice SWOT à son modèle économique
- Séance 2 : Le business model CANVAS de votre entreprise
- Séance 3 : Le Lean Startup
- Séance 4 : Le Benchmarking
- Séance 5 : La stratégie de l'océan bleu

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 : À quoi sert un plan financier ?
- Séance 2 : Estimer son chiffre d'affaires
- Séance 3 : Les charges
- Séance 3 : La rentabilité de votre entreprise
- Séance 4 : Le compte de résultat
- Séance 5 : Le plan de trésorerie
- Séance 6 : Le plan de financement

Module 5 : Lire un bilan

Durée du module : 1 heure 30

Objectifs pédagogiques du module :

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

- aider les entrepreneurs à comprendre et analyser un bilan comptable dans le cadre de la création de leur entreprise

Modalité d'évaluation : QCM en fin de module

Contenu du module :

- Séance 1 : Introduction au bilan comptable
- Séance 2 : Les immobilisations
- Séance 3 : Les stocks et les créances
- Séance 4 : Les placements et disponibilités
- Séance 5 : Les dettes

- Séance 6 : Les provisions et les écarts de réévaluation
- Séance 7 : Les capitaux propres
- Séance 8 : Les ratios financiers clés
- Séance 9 : Analyse d'un bilan comptable

Module 6 : 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 : Exercice à faire

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 7 : Choix du statut juridique d'entreprise

Durée du module : 3 heures

Nombre de séances : 1 heure 30

Objectif du module :

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

- aider les futurs entrepreneurs à choisir le statut juridique le plus adapté à leur entreprise en tenant compte des avantages et inconvénients de chaque forme juridique.

Contenu de la séquence :

- Séance 1 : Les 2 types d'entreprise en France
- Séance 2 : Statuts, régimes et activités
- Séance 3 : L'entreprise individuelle (EI)
- Séance 4 : L'EURL (Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée)
- Séance 5 : La SARL (Société à Responsabilité Limitée)
- Séance 6 : La SAS (Société par Actions Simplifiée)
- Séance 7 : La SASU (Société par Actions Simplifiée Unipersonnelle)
- Séance 8 : La SA (Société Anonyme)
- Séance 9 : Choisir le statut juridique adapté

Module 8 : Préparer la création de son 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 l'entreprise

Modalité d'évaluation : QCM en fin de module

Contenu du module

- Séance 1 : Les 2 types d'entreprise en France
- Séance 2 : Statuts, régimes et activités
- Séance 3 : Qui peut devenir entrepreneur ?
- Séance 4 : Revenus, chiffre d'affaires et impôts
- Séance 5 : La protection sociale de l'entrepreneur
- Séance 6 : La TVA
- Séance 7 : La cotisation foncière
- Séance 8 : Les impôts
- Séance 9 : Questions d'assurances
- Séance 10 : Vos obligations comptables

Module 9 : Créer son 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 : Découverte du Guichet Unique
- Séance 3 : Artisan ou commerçant ?
- Séance 4 : Pièces justificatives
- Séance 5 : Le numéro de SIRET
- Séance 6 : La formalité de création - partie 1
- Séance 7 : La formalité de création - partie 2
- Séance 8 : La formalité de changements
- Séance 9 : La protection de vos biens personnels

Module 10 : Financer son 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 : Les aides à la création
- Séance 2 : Emprunter à la banque
- Séance 3 : Les financements alternatifs

Module 11 : L'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 : La création des comptes administratifs
- 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

Module 12 : Introduction au marketing - stratégie, plan d'action et mix marketing

Durée du module : 2 heures

Nombre de séances : 6

Objectif du module :

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

- comprendre les bases du marketing, concevoir un plan d'action marketing simple pour leur projet d'entreprise

Contenu de la séquence :

- Séance 1 : Stratégie commerciale
- Séance 2 : Définir les objectifs commerciaux
- Séance 3 : Élaboration d'un plan d'action commercial
- Séance 4 : Le pitch commercial
- Séance 5 : Mix marketing et les 4P
- Séance 6 : Adapter le mix marketing

Module 13 : Déterminer son projet entrepreneurial photo

Durée du module : 3 heures

Nombre de séances : 6

Objectif 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

Contenu de la séquence :

- Séance 1 : Déterminer vos aptitudes
- Séance 2 : Déterminer vos compétences
- Séance 3 : Déterminer votre mission
- Séance 4 : La synthèse de votre mission
- Séance 5 : Trouver votre modèle économique
- Séance 6 : Évaluer vos futurs revenus

Module 14 : Fixer le prix de votre future offre

Durée du module : 2 heures

Nombre de séances : 6

Objectif du module :

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

- d'établir un prévisionnel simple en fonction de ses futures offres à vendre

Contenu de la séquence :

- Séance 1 : Déterminer votre situation désirée
- Séance 2 : Fixer votre revenu idéal
- Séance 3 : Fixer votre chiffre d'affaires
- Séance 4 : La stratégie de prix à adopter

- Séance 5 : Quels tarifs ?
- Séance 6 : La technique de la porte d'entrée

Module 15 : Déterminer et Valider votre marché cible

Durée du module : 3 heures

Nombre de séances : 3

Objectif du module :

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

- de présenter clairement et d'utiliser à bon escient le marché client cible qu'il se destine à investir

Contenu de la séquence :

- Séance 1 : Déterminer votre marché cible
- Séance 2 : Valider les critères de décision
- Séance 3 : Analyse de cas pratique

Module 16 : Définir votre client idéal

Durée du module : 3 heures

Nombre de séances : 6

Objectif 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.

Contenu de la séquence :

- Séance 1 : Connaître son avatar par la discussion en présentiel
- Séance 2 : Connaître son avatar par le sondage
- Séance 3 : Connaître son avatar par son introspection

- Séance 4 : Écrire la biographie de son avatar
- Séance 5 : Les frustrations et les désirs de son avatar
- Séance 6 : Les fausses croyances

Module 17 : Créer une offre photo

Durée du module : 4 heures

Nombre de séances : 5

Objectif du module :

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

- de construire une offre photographique prête à diffuser et répondant à un besoin précis du prospect

Contenu de la séquence :

- 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

Module 18 : Créer votre identité de marque

Durée du module : 2 heures

Nombre de séances : 6

Objectif du module :

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

- d'élaborer une identité de marque conforme aux valeurs de l'entreprise et à même d'augmenter la valeur perçue.

Contenu de la séquence :

- Séance 1 : Identité de marque, plus qu'un logo
- Séance 2 : Les 3 définitions à connaître
- Séance 3 : L'identité de marque, pour qui ?

- Séance 4 : Les 4 étapes pour construire son Identité de marque
- Séance 5 : Le mood board, outil indispensable
- Séance 6 : Les supports de communication

Module 19 : l'Email marketing

Durée du module : 6 heures

Nombre de séances : 15

Objectif du module :

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

- de créer une séquence d'e-mails dans le but de vendre efficacement son offre photographique

Contenu de la séquence :

- Séance 1 : Introduction
- Séance 2 : Les 4 types de mails
- Séance 3 : Se fixer les bons objectifs
- Séance 4 : Email et obligations légales
- Séance 5 : Où placer ses formulaires
- Séance 6 : Savoir récolter les bons emails
- Séance 7 : Définition d'une landing page
- Séance 8 : Quand utiliser une landing page
- Séance 9 : L'architecture d'une landing page
- Séance 10 : Cas pratique
- Séance 11 : Automatiser sa séquence d'emails
- Séance 12 : L'art de créer la conversation
- Séance 13 : Bien segmenter sa liste pour plus d'efficacité
- Séance 14 : La rédaction des emails
- Séance 15 : 4 erreurs à ne pas faire

Module 20 : Créer une publicité Facebook qui rapporte

Durée du module : 4 heures

Nombre de séances : 15

Objectif du module :

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

- de construire, de publier et d'analyser une publicité sur le réseau social Facebook

Contenu de la séquence :

- Séance 1 : Le pixel Facebook
- Séance 2 : L'importance de l'avatar
- Séance 3 : Le business manager de Facebook
- Séance 4 : Déterminer ses audiences
- Séance 5 : Les différents types d'audience
- Séance 6 : Cas pratiques
- Séance 7 : Préalables à la rédaction d'une pub
- Séance 8 : Le concept AIDA
- Séance 9 : La structure d'une bonne publicité
- Séance 10 : Cas pratiques de publicités rédigées
- Séance 11 : Accueillir le flux de visiteurs
- Séance 12 : La page d'atterrissage idéale
- Séance 13 : Quel investissement ?
- Séance 14 : Activation de la pub dans Facebook
- Séance 15 : la technique de l'A/B testing

Module 21 : Les différentes sources de trafic

Durée du module : 3 heures

Nombre de séances : 4

Objectif du module :

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

- de reconnaître les différents types de trafic sur internet et d'utiliser celui ou ceux les plus à même d'augmenter son activité.

Contenu de la séquence :

- Séance 1 : Réaliser un état des lieux de vos sources existantes
- Séance 2 : Les 5 sources de trafic à connaître
- Séance 3 : La puissance des partenariats
- Séance 4 : Trouver votre partenaire de trafic

Module 22 : Utiliser Instagram pour booster son activité

Durée du module : 5 heures

Nombre de séances : 8

Objectif du module :

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

- d'utiliser le réseau social Instagram pour développer sa communauté.

Contenu de la séquence :

- Séance 1 : Les raisons d'utiliser Instagram
- Séance 2 : Rendre un compte attrayant
- Séance 3 : Bien configurer son compte Instagram

- Séance 4 : Rédiger sa biographie dans les règles de l'art
- Séance 5 : Le concept de l'algorithme
- Séance 6 : Votre niche est votre succès
- Séance 7 : 10 façons d'attendre 1000 followers
- Séance 8 : Description de ces 10 façons