

Accompagnement création d'entreprise

Le programme de 3 mois pour créer son entreprise de A à Z

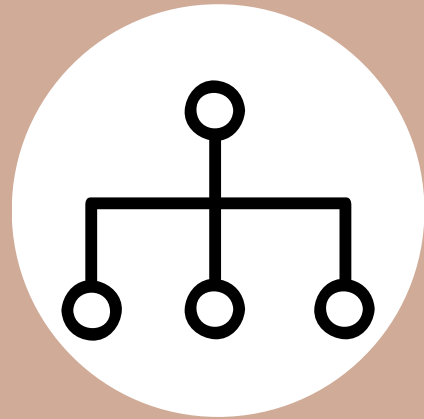
📍 A distance

🕒 Durée : 3 mois



Objectifs pédagogiques

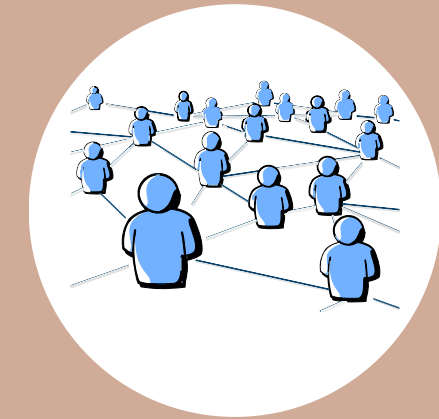
A l'issue de la formation, le stagiaire saura :



Comprendre comment structurer son projet



Savoir tester son projet et analyser son marché



Apprendre à se créer une présence en ligne



Comprendre les différents statuts juridiques et leurs conséquences



Connaître les aides financières pour son projet



Comprendre la gestion financière et administrative d'une entreprise

Public visé



- Toute personne de plus de 18 ans souhaitant créer une activité commerciale ou marchande en France : salariée, étudiante, en reconversion professionnelle,...
- Créateurs d'entreprise

Les pré-requis



Les seules conditions avant d'intégrer le programme sont de :

- Avoir un accès à un ordinateur avec une connexion internet
- Etre en capacité d'utiliser un ordinateur de manière autonome

Les modalités d'accès à la formation

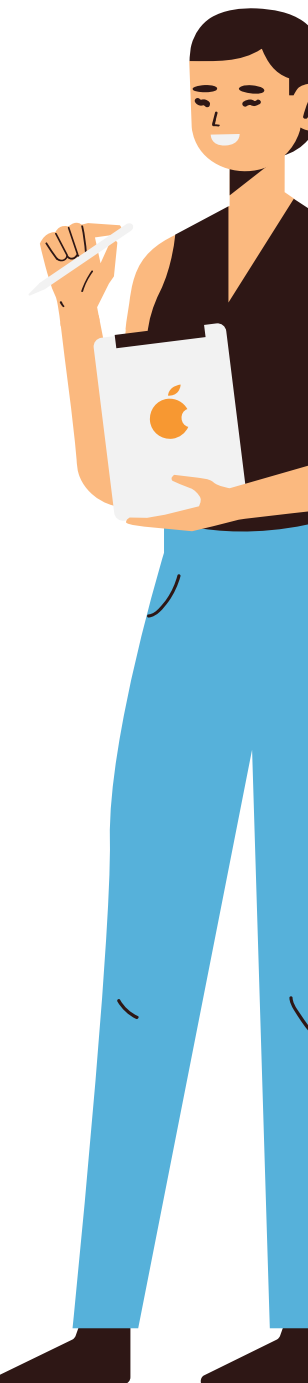
Délais d'accès = 14 jours après l'inscription

Date des prochaines sessions :

- Janvier 2024
- Mai 2024
- Septembre 2024

Les personnes en situation de handicap physique peuvent tout à fait rejoindre notre formation dès lors qu'elles sont en capacité d'utiliser un ordinateur de manière autonome.

Pour les personnes malentendantes ou malvoyantes nous contacter pour évaluer la faisabilité.

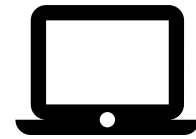




Durée estimée par semaine = 4 heures

Modalités pédagogiques

Accès au contenu pédagogique sous format vidéo correspondant à 25 heures de cours répartis sur 12 modules :



- Un nouveau module de vidéos par semaine (pendant 12 semaines), soit 12 modules.
- Un accès 7j/7 et 24h/24 à ce contenu pendant 1 an à partir de l'inscription.

Accès à des cours en live toutes les 2 semaines soutenus par des intervenants experts du domaine (cas pratique, exemple concret, retour d'expérience)



- L'accès à la rediffusion sous format vidéo de tous les lives pendant 1 an à partir de l'inscription.

Accès aux **lives brainstormings** 2 fois par semaine soutenus par un membre de l'équipe ou la formatrice pour poser toutes ses questions.

Un **accompagnement collectif journalier** sur un groupe privé sous forme de questions/réponses :



- Accès au groupe privé pendant 3 mois
- Une réponse apportée aux questions en moins de 5 heures du lundi au vendredi de 8h30 à 17h30.



Accès à une bibliothèque de documents (modèles de documents juridiques, comptables et financiers), à des cahiers d'exercices et à des récapitulatifs de cours pendant 1 an à partir de l'inscription.

Les partenaires intervenants au programme



Cabinet d'expert-comptable



Plateforme de financement participatif



Agence de communication



Styliste-Modeliste
Accompagnement de jeunes créateurs



Le programme des cours théoriques



PHASE 1 : Valider son idée et se positionner sur son marché

Module 1 - Je construis les fondations de mon business

- 1 - Le plan des fondations d'un projet
- 2 - Définir sa niche pour devenir la référence dans son domaine
- 3 - Définir qui est la cible et ses besoins
- 4 - Définir qui est la marque
- 5 - Définir une 1ère offre irrésistible

Module 2 - Je me lance sur les réseaux sociaux

- 1 - Définir son branding et faire son mood board
- 2 - Choisir un nom disponible
- 3 - Créer son compte Instagram
- 4 - Définir sa ligne éditoriale pour attirer sa cible
- 5 - Faire ses premiers posts

Module 3 - Je me positionne sur mon marché

- 1 - Analyser les concurrents
- 2 - Définir sa proposition de valeur unique
- 3 - Aller à la rencontre de son client idéal

Module 4 - Je créé de A à Z un produit qui se vend

- 1 - Les étapes de la création d'un produit
- 2 - Faire son cahier des charges
- 3 - Trouver ses partenaires
- 4 - Commander son premier stock

ou

Module 4 - Je créé de A à Z un service qui se vend

- 1 - Créer une proposition d'offre attractive
- 2 - Choisir un modèle économique fiable et évolutif
- 3 - Dessiner l'arborescence d'un service



Le programme des cours théoriques



PHASE 2 : Construire sa marque et fédérer une communauté

Module 5 - Attirer du trafic mode d'emploi

- 1 - Créer une stratégie efficace pour attirer du trafic
- 2 - Trouver son style sur Instagram + check-list post Instagram
- 3 - Générer des idées de contenu régulièrement
- 4 - 6 étapes pour être régulière sur Instagram

Module 6 - Construire pas à pas son site internet (version produit)

ou

Module 6 - Créer un tunnel de vente pour trouver ses premiers clients

- 1 - Les étapes d'un tunnel de vente
- 2 - Créer son premier lead magnet
- 3 - Créer sa première landing page
- 4 - Mettre en place des emails automatiques
- 5 - Réussir ses appels découverts pour maximiser le taux de conversion
- 6 - Rédiger une proposition commerciale qui donne envie

Module 7 - Fédérer une communauté : mode d'emploi

- 1 - Créer de l'engagement afin de fédérer une communauté
- 2 - Fédérer une communauté en story
- 3 - Fédérer grâce au storytelling
- 4 - Les bonnes et mauvaises habitudes sur Instagram
- 5 - Ta routine pour un compte Instagram engageant

Module 8 - Déclarer sa micro-entreprise et comprendre son fonctionnement

- 1 - Les notions à connaître
 - 2 - Cumul salariat et entrepreneuriat
 - 3 - Tout comprendre de la micro-entreprise
 - 4 - Les formalités à faire avant de créer sa micro entreprise
 - 5 - Les questions courantes que tu te poses
- Tuto : Créer sa micro-entreprise + demander l'acre
- Bonus* : Eviter les arnaques
- Bonus* : Trouver les aides adaptées à son projet



Le programme des cours théoriques



PHASE 3 : Trouver ses premiers clients et apprendre à vendre

Module 9 - Les étapes d'un lancement réussi

- 1 - Définir le planning de son lancement
- 2 - La communication durant la phase de pré-lancement
- 3 - La communication durant la phase de teasing
- 4 - La communication durant le lancement

Bonus : Vendre en pré-commande ou via le crowdfunding

Module 10 - Apprendre à gérer les ventes de son activité

- 1- Protéger juridiquement la relation client (CGV, CGU, contrat pour les prestations de service...)
- 2 - Définir les prix de ses produits pour être rentable
- 3 - Définir son taux horaire et le prix de ses services
- 4 - Définir son seuil de rentabilité pour être rentable
- 5 - Gérer sa comptabilité - Faire des devis, des bons de commande, des bons de livraison et les factures

Bonus : Gérer la logistique de son e-commerce

Module 11 - Faire son lancement et le réussir

- 1 - Se fixer des objectifs & préparer son contenu à l'avance
- 2 - Comprendre l'état d'esprit du consommateur pour vendre plus
- 3 - L'art du copywriting pour booster les ventes
- 4 - Améliorer ses pages de vente pour vendre plus

Bonus : Mettre en place une expérience inoubliable

Module 12 - Gérer son commerce au quotidien comme une cheffe d'entreprise

- 1 - Les obligations comptables des micro-entreprises
- 2 - Les obligations déclaratives des micro-entreprises
- 3 - Déclarer et payer la TVA
- 4 - Avoir un médiateur à la consommation
- 5 - Se mettre en conformité avec le RGPD
- 6 - Les différentes assurances

Pour aller plus loin :

- Organiser et gérer son temps en tant que cheffe d'entreprise
- Suivre les finances de son entreprise

Bonus : Déposer ma marque à l'INPI

Tuto : déposer sa marque à l'INPI

Le suivi durant la formation

Tous les inscrits à la formation bénéficient d'un **suivi personnalisé** tout au long de la formation. Ce suivi prend plusieurs formes :



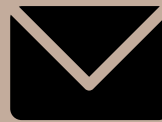
Accès pendant 3 mois au groupe privé de la formation pour poser toutes ses questions à la formatrice et échanger avec les autres inscrits.



La possibilité de poser ses questions par **email** - une réponse est apportée sous 24h du lundi au vendredi



Toutes les semaines deux **lives par visioconférence** pour poser toutes ses questions à un membre de l'équipe ou la formatrice. Et un live par thématique toutes les deux semaines sur un sujet précis.



Un suivi également **après la formation par email** pour répondre aux questions tout au long du développement du projet.



Modalités d'évaluation



Des QCM auront lieu pour suivre l'avancée des inscrits tout au long du programme !
Un QCM final reprenant tout le programme aura lieu en live.



La formatrice, en quelques phrases

"Il est temps de réaliser son rêve et de vivre une vie professionnelle épanouissante."



Fondatrice de
L'ENTREPRENEUSE

Diplômée d'un Master II Droit des affaires spécialité Droit des entreprises.

Une expérience en cabinet - pôle création d'entreprises puis une expérience en tant que Responsable Juridique Régional.

A la suite de ça une envie profonde d'accompagner les jeunes créateurs d'entreprises au plus proche de leurs besoins et plus particulièrement les femmes à se lancer elles aussi dans le monde de l'entrepreneuriat.

les chiffres clés



**500 personnes
accompagnées**

**4,8 de taux
de
satisfaction***

*selon les avis recueillis sur Trustpilot

Tarifs de la formation

Paiement en 1 fois : 1290 euros
Paiement en 3 fois : 430 euros par mois
Paiement en 6 fois : 215 euros par mois

Paiement CPF

1590 euros

frais de dossier compris

contact

Pour toute question concernant le programme :
academie@lentrepreneuse.fr

En cas de situation de handicap :
APAJH : Patrick Bussières 01 55 90 01 01

