

## DEVENIR CONSULTANT INDEPENDANT EN CREATION D'ENTREPRISE

### PARTICIPANTS

Nombre limité de stagiaires

### PREREQUIS

Avoir le projet de devenir consultant indépendant.

Disposer du matériel adéquat pour les classes virtuelles.

### DUREE

8 jours de formation soit 56 heures

### TARIF

Par participant  
2 500€ Net de taxe

### SESSIONS

Présentiel et/ou classe virtuelle

### INTERVENANTS

Professionnels experts dans leur domaine, eux-mêmes chefs d'entreprise

### MODALITES D'EVALUATION

Activités pédagogiques actives : questionnaires, cas pratiques, quizz, (...)

Attestation de fin de formation

Nos formations peuvent être adaptées aux personnes en situation de handicap.

### CONTEXTE

Vous souhaitez vous appuyer sur votre expertise métier pour devenir consultant indépendant en création d'entreprise ? Nous vous accompagnons dans la réalisation de votre projet.

A l'issue de cette formation pratique, vous aurez appris à définir votre offre, à cibler votre clientèle, à structurer votre stratégie de réseau et de développement commercial, à utiliser les outils de pilotage adaptés à votre activité ainsi qu'à établir vos contrats de prestation.

### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Définir un positionnement et réaliser une étude de marché : être capable de définir son modèle économique
- Concevoir une stratégie commerciale et la mettre en application : disposer des compétences opérationnelles en prospection et développement commercial
- Intégrer les impacts fiscaux et sociaux et appréhender les obligations légales et fiscales
- Comprendre les mécanismes financiers et s'appropriier les outils de gestion : disposer de compétences opérationnelles en gestion budgétaire et comptabilité
- Connaître et appréhender les outils de pilotage et indicateurs en lien avec la gestion de l'entreprise.
- Acquérir les fondamentaux de la méthodologie d'accompagnement auprès des bénéficiaires, porteurs de projet de création
- Acquérir les compétences et outils pour accompagner un porteur de projet sur toutes les étapes de la création

### LES PLUS DE CETTE FORMATION

- Une formation sur-mesure, avec un contenu adapté à la demande et aux besoins à l'issue d'un entretien de diagnostic.
- Une formation pragmatique qui utilise au maximum les données du créateur provenant de son contexte professionnel afin de rendre le dispositif interactif, adapté et unique.

### DEROULE

#### 1. Définir son modèle économique

- Traduire son expertise métier en offre de service
- Définir son mix-marketing et le mettre en œuvre
- Cibler ses clients et ses prescripteurs
- L'importance de l'étude chiffrée
- La posture du consultant indépendant : leadership et culture métier

- 2. Concevoir et piloter sa stratégie commerciale et digitale**
  - Elaborer sa stratégie et se fixer des objectifs quantitatifs et qualitatifs
  - Construire son Plan d'Actions Commerciales
  - Intégrer le digital dans sa stratégie d'entreprise
  - Créer un plan marketing et préparer ses éléments de communication
- 3. S'appropriier les outils de l'ingénierie d'intervention**
  - Appréhender les techniques d'entretien de diagnostic et de conseil
  - Concevoir des offres de conseils
  - Rédiger ses contrats de prestation et concevoir un cahier des charges
  - Faire le choix de ses outils de gestion
- 4. Créer et utiliser ses outils de pilotage**
  - Gestion de trésorerie : outil indispensable dans le quotidien du dirigeant de TPE
  - Budgets de gestion : outil de maîtrise et de suivi des coûts et des objectifs commerciaux
  - Déterminer un plan d'action pour les 6 premiers mois d'activité
- 5. Connaître les contextes d'intervention du consultant en création d'entreprise**
  - Le métier de consultant en création d'entreprise
  - Cadres légaux d'intervention
  - Typologies des acteurs
  - Mesures d'accompagnement des créations ou reprises d'entreprise
  - Les aides de Pôle emploi pour les créateurs d'entreprise
- 6. Méthodologie d'accompagnement en création / reprise d'entreprise**
  - Posture et rôle du consultant en création d'entreprise
  - Etapes de validation d'un projet de création
  - Adéquation personne / projet
  - Etude de marché
  - Business model
  - Construire un dossier de présentation de projet
- 7. Techniques d'entretien adaptées au cadre de l'accompagnement professionnel**
  - Cadre déontologique et bonnes pratiques
  - L'écoute active ou écoute bienveillante (Carl ROGERS)
  - Conditions optimales pour l'interaction (J.S.BRUNER)
  - Les étapes de l'entretien (premier entretien)
  - Le modèle GROW (J. WHITMORE)
  - Le modèle d'interaction de conseil (G. EGAN)
- 8. Elaborer un prévisionnel financier**
  - La cohérence avec les autres dimensions du projet
  - Les principes de l'étude financière et approche méthodologique
  - Les différents tableaux financiers
  - Les sources de financement d'un projet
  - Eclairer le choix de la forme juridique
  - Les enjeux et les critères du choix de la forme juridique
  - Les caractéristiques des principales formes juridiques
  - Les régimes d'imposition des bénéficiaires
  - Les régimes sociaux des dirigeants

**NOUS CONTACTER**

[contact@wersus.fr](mailto:contact@wersus.fr)

01 82 02 29 89

[www.wersus.fr](http://www.wersus.fr)