

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'approprier 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'approprier 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

01 82 02 29 89

www.wersus.fr