



Programme de formation

Mis à jour le 07/11/2021

Durée : 2 jours

Public :	Toute personne désireuse de créer une entreprise avec le statut d'auto-entrepreneur peu importe son ambition, son secteur d'activité et son expérience	
Pré-requis :	Avoir un projet de création d'entreprise	Nombre de stagiaires De 3 à 10
Objectifs :	Faire un bilan personnel et professionnel de votre situation de futur entrepreneur – Présenter de façon plus clarifiée le projet que vous souhaitez démarrer – Vous assurez que vous êtes bien connecté à votre marché. Identifier le statut d'auto-entrepreneur, avec ses avantages et ses contraintes – Préparer et démarrer votre activité d'auto-entrepreneur	
Référence :		
Demandeurs d'emploi :	Contactez-nous pour connaître les remises Pôle Emploi	Tarifs H.T. Standard : 1200 € Distance : 1000€
Lieu :	Paris, Bordeaux, Lyon, Nantes, Toulouse et Aix-en-Provence	
<p>Pour les personnes en situation de handicap, nous mettrons tout en œuvre pour vous accueillir ou pour vous réorienter. Vous pouvez nous contacter au formation@lecoledeladata.com</p>		

■ Dates et horaires

2 jours à définir - De 9h à 12h30 et de 14h à 17h30

■ Contenu pédagogique – Créer son entreprise

<p>Introduction</p> <ul style="list-style-type: none"> • Présentation de chacun • Attentes et objectifs visés de chaque participant • Présentation de la formation <p>Module 1 : Comment peut-on définir un entrepreneur ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • La "Mind Map" de l'entrepreneur • Le verbe "oser" et le mot "audace" • Test de profil entrepreneurial <p>Module 2 : Apprendre à se présenter dans un but entrepreneurial, sous forme de pitch</p> <ul style="list-style-type: none"> • Exprimer ses points forts et ses lacunes • De quels savoir-faire disposons-nous ? • Comment les utiliser dans son projet ? • Son implication personnelle en matière d'envie, de motivation et d'ambition ? <p>Module 3 : Les différents réseaux</p> <ul style="list-style-type: none"> • Réseau professionnel

- Réseau personnel
- Réseau associatif, sportif, culturel etc.

Module 4 : Les ressources

- Matérielles
- Financières (immobilisées et/ou réalisables rapidement)
- Humaines
- Sa situation familiale

Module 5 : Apprendre à présenter son rêve / idée sous forme de pitch

- La cohérence avec soi-même
- La cohérence dans l'expression de l'idée / projet
- La cohérence du projet sur son secteur et son marché
- La cohérence de cette activité sur une période précise

Module 6 : Débuter le jeu de la création d'entreprise (1ère étape)

- Un rêve devenu idée : quelle est l'origine ?
- Exposer ses idées à au moins 3 personnes et tester leur intérêt
- Quels seraient les clients typiques ? Et atypiques ?
- Quels sont les prestations / produits déjà existants sur le marché choisi ?
- Réfléchir à une idée, même large, des tarifs pratiqués
- Quelle serait ou maintiendrait-on l'offre commerciale ?

Module 7 : Quelques tests personnalisés (2ème étape)

- Veut-on rester seul ou s'entourer d'une équipe ou maintenir ou modifier l'équipe en place ?
- Quel est son rapport au temps ?
- Monochrome ou polychrone ?
- La réaction au stress : quelle est sa résistance au stress ?
- Quel type de communicant est-on ?
- En matière de choix de stratégie et de prise de décision : "raison" ou "cœur" ?
- A-t-on un niveau significatif d'assertivité nécessaire pour créer ?

Module 8 : Etablir sa feuille de route (3ème étape)

- Continuer à maturer son idée pour la transformer en projet
- Se lancer dans la création / reprise d'entreprise avec envie et motivation

Module 9 : Exemple de travaux pratiques (à titre indicatif)

- Réaliser un pitch sur son idée pour la structurer

Module 10 : Les caractéristiques de la micro-entreprise

- Les principes du régime micro-entrepreneur
- Le cadre réglementaire
- Les avantages et les contraintes
- Qui peut utiliser le régime micro-entrepreneur ?
- Quelles activités exercer en micro-entrepreneur ?
- Le chiffre d'affaires du micro-entrepreneur
- Le régime fiscal et social du micro-entrepreneur

Module 11 : Définir son projet

- Les motivations et les contraintes personnelles
- Valider son idée
- Cibler les marchés porteurs

Module 12 : Créer sa micro-entreprise

- Les différentes structures d'entreprise
- Où s'adresser ?
- Les formalités du micro-entrepreneur
- Les étapes de la création
- Les numéros d'immatriculation
- Comment réaliser la déclaration d'auto-entrepreneur (micro-entrepreneur) ?

Module 13 : Les aides disponibles pour devenir auto-entrepreneur

- Auto-entreprise et Pôle Emploi
- Cumuler chômage et auto-entreprise
- Qu'est-ce que le système de l'ACRE ?
- Que dois-je déclarer à Pôle Emploi ?
- Comment s'actualiser quand on est auto-entrepreneur ?

Module 14 : Préparer son installation

- Organiser sa gestion (commerciale, comptable et administrative)
- Fixer ses tarifs
- Être visible et se faire connaître
- S'organiser pour travailler seul

Module 15 : Faire évoluer son activité

- La gestion de la micro-entreprise
- Faire un premier bilan
- L'évolution de la micro-entreprise

Module 16 : Exemple de travaux pratiques (à titre indicatif)

- Création fictive d'une micro-entreprise

Module 17 : Synthèse de la session

- Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en œuvre dans son environnement
- Conseils personnalisés donnés par l'animateur à chaque participant
- Bilan oral et évaluation à chaud

Moyens pédagogiques et d'encadrement mis en œuvre :

MODALITÉS D'ÉVALUATION D'ATTEINTE DES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Evaluation individuelle du profil, des attentes et des besoins du participant avant le démarrage de la formation
- Evaluation des compétences en début et en fin de formation
- Évaluation des connaissances à chaque étape de la formation (via questionnaires, exercices, travaux pratiques, entretiens avec le formateur)

- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

MOYENS PERMETTANT LE SUIVI ET L'APPRECIATION DES RÉSULTATS

- Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée
- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES D'ENCADREMENT DES FORMATIONS

Modalités pédagogiques :

- Évaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et méthodologique : séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Contenus des programmes adaptés en fonction des besoins identifiés pendant la formation.
- Questionnaires, exercices et étude de cas
- Réflexion et échanges sur cas pratiques
- Retours d'expériences
- Corrections appropriées et contrôles des connaissances à chaque étape, fonction du rythme de l'apprenant mais également des exigences requises au titre de la formation souscrite.

Éléments matériels :

- Mise à disposition de tout le matériel informatique et pédagogique nécessaire
- Support de cours au format numérique projeté sur écran et transmis au participant par mail à la fin de la formation

Référent pédagogique et formateur :

Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation ; le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.