**CONTENU DE FORMATION**

**Création entreprise Autoentrepreneur**

### L’IDÉE D’ENTREPRISE

Comment trouver, adapter et vérifier la viabilité d’une idée par rapport à son marché, ses ambitions et ses ressources.

### FORMALITÉS ADMINISTRATIVES

Remplir les formulaires administratifs de création d’entreprise et savoir éditer des documents de vente (devis, factures…)

### FORME JURIDIQUE

SAS, SARL, Micro-Entreprise. Quelle forme juridique choisir ? Vous connaîtrez les particularités et la fiscalité de chaque forme juridique et pourrez rédiger vos statuts pendant la formation.

### LE FINANCEMENT

Tout le monde n’est pas à l’aise avec les chiffres. Nous vous simplifions la tâche et établissons ensemble votre prévisionnel et plan de financement. Vous apprendrez le fonctionnement et les critères de sélection des **banques traditionnelles** et des **fonds d’investissement** pour Start-Up.

**PROGRAMME**

**Trouver son idée et déterminer la proposition de valeur**

* Identifier une proposition de valeur réelle ou fictive qui servira de point de départ pour la création de sa stratégie d’entreprise.- Les activités clés
* Les ressources clés de mon projet
* Les partenaires clés dans mon activité future
* La politique de relation clients pour trouver et fidéliser mes clients
* Les canaux de distribution pour battre mes concurrents
* Les segments clients pour savoir à qui je m’adresse
* Quels sont les coûts de lancement et de fonctionnement
* Quelles sont les sources de revenu (tarification….) ?

**Commercial, Communication & Marketing**

* [Piloter les Opérations Commerciales et la Production de Biens et/ou de Services](https://creactifs.com/createur-repreneur/formations/gestion-des-operations-commerciales/)
* [Définir et Positionner son Offre](https://creactifs.com/createur-repreneur/formations/definir-et-positionner-son-offre/)
* [Convaincre, Négocier, Vendre](https://creactifs.com/createur-repreneur/formations/convaincre-negocier-vendre/)
* [Communiquer pour trouver ses Clients](https://creactifs.com/createur-repreneur/formations/communiquer-pour-trouver-ses-clients/)
* [Stratégie de Développement Commercial](https://creactifs.com/createur-repreneur/formations/strategie-de-developpement-commercial/)
* [Créer, Gérer et Référencer son Site Internet](https://creactifs.com/createur-repreneur/formations/creation-gestion-dun-site-internet/)

**Professionnaliser son activité de praticien**

**MODULE 1 : Semaine 1 : Développer un esprit de champion (h)**

**MODULE 2 : Semaine 1 : Définir une stratégie et une offre irrésistible :**

**MODULE 3 : Semaine 2  : Créer l'identité de son activité et son site vitrine**

**MODULE 4 : Semaine 2 : Attirer des visiteurs sur son site et construire sa liste d'emails**

**MODULE 5 : Semaine 3 : Créer des relations incroyables avec mes (futurs) clients**

**MODULE 6 : Semaine 3: Bâtir un réseau et créer des collaborations pérennes**

**MODULE 7 : Semaine 4 : Organiser des webinaires de vente et des conférences comme un pro**

**MODULE 8 : Semaine 4: Apprendre à maîtriser les réseaux sociaux**

**MODULE 9 : Semaine 5 : Apprendre à créer du contenu web**

**MODULE 10 : Semaine 5 : Développer mon activité grâce aux publicités**

**MODULE COMPLÉMENTAIRE : “La boite à outils”**

**PLAN :**

**MODULE 1 : Développer un esprit de champion**

**Objectif :**

- Prendre confiance en soi et en ses compétences

- Définir sa mission, sa vision et ses valeurs

- Identifier ses objectifs et son plan d'action

- Apprendre à s'organiser pour gérer son temps et être plus productif

**Jour 1 : Matin**

- Prendre conscience de soi et de ses forces

- Le trio absolu pour réussir : Mission, vision, valeurs

- Le pilier de la réussite : “sortir de sa zone de confort”

- Casser sa croyance limitante du syndrome de l'imposteur

- Le concept “Faire semblant jusqu'à y parvenir”

**Jour 1** : **Après-midi**

- Les 3 forces qui contrôlent notre énergie : “FPM”

- L’importance de définir ses objectifs de vie et son pourquoi

- L’engagement personnel pour réaliser ses objectifs professionnels

- Prévenir de l’épuisement émotionnel

- Les 5 piliers de la vitalité

**Jour 2 : Matin**

- Apprendre à maîtriser son temps

- Définir ses objectifs

- Définir ses priorités

- Créer son planning

- Le principe de l'effet cumulé

**Jour 2 : Après-midi**

- Changer sa psychologie par rapport à l'argent

- Apprendre à réaliser la valeur de votre travail

- Accepter le feedback

**Bilan du module 1**

BONUS 1- Vidéo Fin du Mois "Je développe un esprit de champion"

BONUS 2 - Vidéo "Osez gagner de l'argent en tant que thérapeute" avec Aurore Rosello

**MODULE 2 : Définir une stratégie et une offre irrésistible**

**Objectif :**

- Définir la valeur de son sujet et trouver son positionnement

- Identifier qui est son client idéal et comment le trouver

- Apprendre à se présenter et créer une image professionnelle

- Créer une offre "irrésistible" et structurer ses prestations et ses offres

- Créer sa stratégie pour attirer et trouver des clients

**Jour 3 : Matin**

- Définir son X Factor

- Trouver sa problématique et son positionnement

- Apporter encore plus de valeur à son positionnement

- Apprendre à se présenter et raconter son histoire

**Jour 3 : Après-midi**

- Identifier son audience cible

- Créer ton client idéal

- Apprendre à se différencier

- Trouver sa place dans l'océan bleu

**Jour 4 : Matin**

- Aller au-delà de la consultation individuelle

- Définir un prix adapté à son activité et son marché

- L'impact de la gratuité pour son activité

**Jour 4 : après midi**

- Promouvoir son activité par la "prospection"

- Promouvoir son activité par le "contenu"

- Promouvoir son activité par les "réseaux sociaux"

**Jour 5 : Matin**

BONUS 1- Faire son Business & Marketing Canvas

Bilan du module 2

**Jour 5 : Après midi**

BONUS 2 - Vidéo "Atelier de groupe : Définir son "juste prix"

BONUS 3 - Vidéo : "Comment connaître sa valeur et la faire comprendre aux autres ?" - Avec Unik Coach

**Semaine 2 :**

**MODULE 3 : Créer l'identité de son activité et son site vitrine**

**Objectif :**

- Créer sa charte graphique et l’identité visuelle de son entreprise

- Bien connaître les règles à respecter (administratives, légales) quand on est praticien

- Créer son site vitrine en moins d’une heure

- Configurer ses pages et créer le contenu sur son site

- Mettre en place les éléments de réassurance indispensables pour son site

**Jour 1 : Matin**

- Établir son identité visuelle Part 1

- Établir son identité visuelle Part 2

- L'identité visuelle pour ses supports "print"

- L'identité visuelle à travers les supports "digitaux"

- Les règles à suivre quand on est thérapeute

**Jour 1 : Après-midi**- Focus : Statut juridique - ce qu'il faut savoir

- Focus : Portage salarial, une solution à envisager

- Focus : Assurance professionnelle : Les éléments à prendre en compte

- Focus : Médiation à la consommation

- Focus : Comptabilité

**Jour 2 : Matin**

-  Comment créer son site internet ?

- Créer son site internet étape 1 : Les éléments essentiels

- Créer son site internet étape 2 avec l'outil Strikingly

**Jour 2 : Après-midi**

- Créer son site internet étape 3 : Nom de domaine et adresse mail professionnelle

- Créer son site internet étape 4 : Design et arborescence du site

**Jour 3 : matin + après midi**

- Créer son site internet étape 5 : Construction et création de ses pages

Bilan du module 3

BONUS 1- Vidéo “Partage d’expérience de Mathilde Laguës, thérapeute”

**Jour 4 : Matin**

**MODULE 4 : Attirer des visiteurs sur son site et construire sa liste d'emails**

**Objectif :**

- Augmenter la visibilité de son site grâce au référencement naturel

- Les lead magnets : qu’est-ce-que c’est ? Comment les mettre en place ?

- Créer des formulaires sur son site pour récupérer des adresses mail

- Mettre en place une Newsletter facilement

**Jour 4 : Matin**

- Analyser la performance et les sources de trafic de son site

- Améliorer la visibilité de son site avec le référencement naturel

- Créer des échanges de liens et booster sa visibilité

**Jour 4 : Après-midi**

- Mettre en place des formulaires de "capture" pour collecter des mails

- Créer sa Newsletter

**Jour 5 : matin**

- Définir et créer son premier "lead magnet”

- Créer une page de capture pour collecter des emails

**Jour 5 : après-midi**

- Créer sa première séquence de mails sur Sendinblue

**Bilan du module 4**

**Semaine 3**

**MODULE 5 : Créer des relations incroyables avec mes (futurs) clients**

**Objectif :**

- Savoir comment vous crédibiliser et valoriser votre profil d'expert

- Apprendre à gérer une prise de rendez-vous

- Offrir une vraie expérience à vos clients

- Faire un suivi suite à une consultation et apprendre à fidéliser vos clients

- Faire des consultations en ligne

- Créer un cabinet de professionnel

**Jour 1 : Matin**

- Gérer une prise de RDV

- Gérer une première prise de contact

- Gérer les annulations de rendez-vous

- Les règles de la “vente”

**Jour 1 : Après-midi**

- Fluidifier l'expérience client "on site" (en cabinet)

- Comment accueillir les clients ? Quels sont les indispensables du cabinet ?

- Installer la confiance : l’importance des premiers mots

- L'écoute active et l’empathie, comment développer ces comportements pour fidéliser ses clients ?

- Clôturer la consultation et demander des recommandations

**Jour 2 : Matin**

- Les éléments clés de la fidélisation

- Faire un suivi pour garder le lien

Bonus : La CHECKLIST - “Actions pour nouer des liens avec mes (futurs) clients”

Bonus : Vidéo : Interview de thérapeute "Créer un lien avec ses clients"

**Jour 2 : Après-midi**

- Focus consultations en ligne : Choisir son outil de visio

- Focus consultations en ligne : Choisir son outil de paiement

- Focus consultations en ligne : Inviter son client

- Focus consultations en ligne : les conseils de praticiens

**Bilan du module 5**

- BONUS 1 : Vidéo "La supervision au service du bien-être du thérapeute" I

- BONUS 2 : Vidéo "Comment mettre en place la consultation en ligne"

**Jour 3 : matin**

**MODULE 6 : Bâtir un réseau et créer des collaborations pérennes**

**Objectif :**

- Savoir démarcher et créer des partenariats locaux pérennes et qualitatifs

- Apprendre à demander intelligemment

- Apprendre les techniques de persuasion et de négociation

- Développer des relations avec des influenceurs et des médias

- Proposer des services en entreprise

- Savoir se présenter aux professionnels de santé et des institutions

- “On a tous un réseau !”

 - Les Soft skills à développer

- Bien s'entourer de “mentors”

- Pourquoi créer des partenariats professionnels ?

**Jour 3 : après-midi**

- Avec qui faire des partenariats professionnels ?

- Comment créer et développer un réseau professionnel ? + Linkedin

- Comment entretenir son réseau professionnel ?

**Jour 4 : matin**

- Pourquoi développer son réseau de niveau 2 ?

- Des idées de collaborations qui fonctionnent

- Lancer une campagne de micro-influenceur

**Jour 4 : Après-midi**

- Collaborer avec des médias locaux

- Collaborer avec des médias spécialisés

**Bilan du module 6**

- BONUS 1 : Vidéo “Atelier : Comment proposer mon offre aux entreprises ?”

**Semaine 4**

**Jour 1 : Matin**

**MODULE 7 : Organiser des webinaires de vente et des conférences comme un pro**

**Objectif :**

- Avant un événement : organiser et préparer le lancement

- Apprendre à parler et être à l'aise en public

- Pendant l'événement : créer un événement à succès

- Après l'événement : faire le suivi

- Organiser ses webinaires

- Le pouvoir des webinaires pour vendre

- La recette d'un webinaire performant

- La structure détaillée d'un webinaire

- Pendant le webinaire : Comment délivrer une prestation incroyable

- Quels outils pour organiser un webinaire ?

**Jour 1 : Après midi:**

- Dessiner son “tunnel de vente” pour son webinaire

- Créer son tunnel de vente pour son webinaire

- Faire la promotion de son webinaire

**Jour 2: Matin**

- Organiser un événement physique : Objectif & Stratégie

- Organiser son atelier ou son événement

- Promouvoir son événement physique

**Jour 2 : Après-midi**

- Réussir son événement et booster l'impact

- Réussir sa prise de parole en public

- Comment garder le lien après un événement ?

**Bilan du module 7**

- BONUS 1 : Vidéo “Atelier : Prendre la parole en public"

**Jour 3 :**

**MODULE 8 : Apprendre à maîtriser les réseaux sociaux**

**Objectif :**

- Utiliser Facebook pour trouver des clients

- Utiliser Instagram pour augmenter sa visibilité

- Utiliser Linkedin pour développer son réseau professionnel

**Jour 3 : Matin**

- Les étapes pour mettre en place sa stratégie sur les réseaux sociaux

- Utiliser les outils digitaux pour gagner en visibilité

- Comment créer et planifier sa stratégie de contenu sur les réseaux sociaux ?

**Jour 3 : Après-midi**

- Maîtriser Facebook, Instagram et Linkedin

- Créer une page Facebook professionnelle

- La stratégie de contenu Facebook

- Les tutoriels Facebook

- Les éléments à connaître sur les statistiques Facebook

**Jour 4 : Matin**

- Créer son compte Instagram professionnel

- La stratégie de contenu Instagram

- Les tutoriels Instagram

**Jour 4 : Après-midi**

- Les éléments à connaître sur les statistiques Instagram

BONUS : “Vidéo : Instagram pour booster sa visibilité”

**Jour 5 : Matin**

- Créer son profil Linkedin

- La stratégie de contenu Linkedin

Outil - Programmez ses publications avec Hootsuite

Bilan du module 8

**Semaine 5 :**

**MODULE 9 : Apprendre à créer du contenu**

**Objectif :**

- Identifier les différents formats de contenus

- Structurer votre contenu pour qu'il attire et transforme des potentiels clients

- Apprendre à diffuser votre contenu pour avoir un impact

- Créer une chaîne youtube de A à Z

- Lancer un podcast : toutes les étapes

**Jour 1 : Matin**

- Qu'est-ce-que le marketing de contenu ?

- Comment réussir votre marketing de contenu ?

- Storytelling & techniques de copywriting pour avoir de l’impact sur son contenu

**Jour 1 : Après-midi**

- Rédiger des articles de blog optimisés

- Rédiger des interviews

- Rédiger des articles invités

- Comment écrire une bonne Newsletter ?

**Jour 2 : Matin**

- Pas à pas comprendre YouTube

- Créer et Configurer sa chaine Youtube

- Comment créer des vidéos sur Youtube de A à Z ?

- Les éléments à connaître sur ses statistiques Youtube

**Jour 2 : Après-midi**

- La stratégie de contenu pour son Podcast

- Créer et optimiser sa chaine de Podcast

- Comment créer des épisodes de podcast de A à Z ?

**Bilan du module 9**

**MODULE 10 : Développer mon activité grâce aux publicités**

**Objectif :**

-Utiliser les publicités pour trouver plus de clients

- Créer sa campagne Facebook et Instagram

- Créer sa campagne avec Google Adwords

**Jour 3 : Matin**

- Se lancer dans la publicité sur le web

- Outils d'analyse à installer pour faire de la publicité sur le web

- Trouver de l'inspiration pour ses publicités sur le web

**Jour 3 : Après-midi**

- Pas à pas comprendre Facebook ads

- 5 min pour paramétrer le Business Manager

- Les différents objectifs d’une campagne Facebook Ads

- Définir et créer des audiences sur Facebook Ads

**Jour 4 : Matin**

- Créer une publicité sur Facebook de A à Z: Objectif “Génération de prospect”

- Créer une publicité sur Facebook de A à Z: Objectif “Promouvoir une publication”

- Analyser sa publicité Facebook

**Jour 4 : Après-midi**

- Pas à pas comprendre Google ads

- Créer et configurer son compte Google Ads

- Créer une publicité sur Google de A à Z

- Analyser sa publicité Google Ads

**Bilan du module 10**

**MODULE COMPLÉMENTAIRE : “La boite à outils”**

* Tutos Google
* Outils productivité
* Outils visuels
* Outils contenus / mots clés
* Outils Marketing
* Outil Webinaire : ZOOM
* Outil Evénements
* Tutos Facebook
* Tutos Instagram
* Tutos Linkedin
* Tutos Youtube
* Tutos Podcast
* Tutos Publicité