

Formation Apprendre à entreprendre



Formation disponible en présentiel ou en distanciel, en groupe (5 participants maximum) ou en individuel.



Formation complète : 5 jours (35h) + 3 mois de suivi

Prix **inter** : 2500€ H.T Forfait **intra** 3500€ H.T
(Financements possibles.)

A qui s'adresse cette formation ?



Pour qui ?

- Entrepreneurs / créateurs / repreneurs récemment lancés
- Indépendants / freelances / prestataires qui veulent stabiliser leur chiffre d'affaires
- Porteurs de projet prêts à commercialiser rapidement



Prérequis :

Avoir une activité en cours de lancement (ou un projet concret) et une offre à structurer pour travailler sur son cas réel pendant la formation.

PROGRAMME

AVANT

- Questionnaire de positionnement : activité, offre, cible, prix, canaux actuels, difficultés (ventes, visibilité, trésorerie)
- Collecte (optionnelle) : offres actuelles, message commercial, tarifs, coûts principaux, canaux utilisés
- Auto-évaluation : clarté de l'offre, niveau de vente, pilotage financier, organisation

PENDANT

Jour 1 — Se préparer à entreprendre... pour en vivre

- Clarifier votre objectif : revenu cible, rythme, contraintes, priorités
- Modèle économique : comment vous gagnez de l'argent (et ce qui bloque)
- Positionnement rapide : “pour qui / quel problème / quel résultat”
- Atelier : objectif revenu + feuille de route de démarrage + priorités

Jour 2 — Créer une offre qui se vend (et un business plan utile)

- Offre = promesse + livrables + preuves + conditions (inclus/exclus)
- Packager : offre principale + options / montée en gamme
- Business plan version action : hypothèses, coûts, prix, volume, calendrier (simple et pilotable)
- Livrable : fiche offre + argumentaire + plan “1 page” (business plan opérationnel)

Jour 3 — Stratégie entrepreneuriale & plan d'action commercial (90 jours)

- Choisir vos canaux : prospection, réseau, partenariats, recommandations
- Construire votre plan d'acquisition : volume d'actions, rythme, messages, relances
- Conversion : RDV, pitch, objections, closing (bases indispensables)
- Atelier : plan d'action 90 jours (hebdo) + scripts + pipeline

Jour 4 — Mettre le digital au cœur du projet (sans se ruiner) + image de marque

- Image de marque “efficace” : cohérence, réassurance, preuve, différenciation
- Présence en ligne : profil, page/landing simple, contenus, avis
- Stratégie de contenu réaliste : 2-3 thématiques, formats, planning
- Atelier : kit de communication (bio + pitch + messages + contenus)

Jour 5 — Plan financier, trésorerie et sécurisation de l'entrepreneur

- Comprendre le plan financier : rentabilité, marges, charges, point mort
- Trésorerie : anticiper, sécuriser, éviter les pièges (délais, acomptes, BFR)
- Implantation locale : visibilité terrain, réseau, prescripteurs, partenariats
- Protection sociale et financière de l'entrepreneur : repères + bonnes pratiques
- Livrables finaux : tableau de bord mensuel + plan d'action 30/90 jours + check-list “sécurisation”

APRES

- Plan d'exécution 30 jours : 4 semaines d'actions concrètes (acquisition + vente + suivi)
- Auto-évaluation : progression, résultats, points de blocage
- (Option) point de suivi sur rendez-vous : ajuster offre/prix/messages selon retours terrain



Objectif de la formation

- Structurer une offre vendable (promesse, cible, livrables, différenciation)
- Fixer un prix rentable et défendable
- Mettre en place une stratégie d'acquisition (digital + local) adaptée à une petite structure
- Construire un plan d'action commercial 90 jours (prospection, conversion, fidélisation)
- Comprendre et piloter les bases financières : rentabilité + trésorerie
- Déployer une image de marque simple et cohérente
- Sécuriser les essentiels : implantation locale, organisation, protection sociale de l'entrepreneur



Modalités d'évaluation

- **Avant** : positionnement + auto-évaluation
- **Pendant** : exercices, études de cas, mises en situation (évaluation formative)
- **Fin** : validation des livrables (KPI, plan 90 jours, onboarding, feuille de route RSE...) + auto-évaluation finale
- **Satisfaction** : questionnaire à chaud



Intervenants

Formation animée par un(e) formateur(trice)-consultant(e) expert(e) en management et gestion d'entreprise avec expérience terrain.



Points forts de la formation

- Orientée résultats : objectif central = vivre de son activité
- 100% concret : offre + prix + plan commercial 90 jours + tableau de bord
- Adaptée TPE/indés : méthodes simples, routines tenables, actions à ROI rapide
- Finances simplifiées : rentabilité & trésorerie pilotées sans jargon



Formation certifiée Qualiopi, prise en charge possible le jusqu'à 100%

QUALITÉ DE FORMATION



Nous étudions toutes les situations de handicap et mettons en place, lorsque possible, les aménagements pédagogiques et organisationnels nécessaires (contact en amont).