

Devenir indépendant : Parcours

Durée : 24h30 (7 demi-journées)

Les fondamentaux à connaître avant de se lancer en tant qu'indépendant.

Les objectifs de la formation

- ✓ Découvrir les enjeux du consultant indépendant
- ✓ Choisir son statut et faire son Business Plan
- ✓ Créer son offre de services
- ✓ Prospecter et développer son réseau
- ✓ Développer son activité et utiliser les réseaux
- ✓ Savoir se vendre à l'oral avec le pitch
- ✓ Cadrer et contractualiser ses missions

À qui s'adresse cette formation ?

Salarié expérimenté souhaitant se mettre à son compte avec minimum 2 ans d'expérience professionnelle.

Prérequis

Envisager une activité professionnelle en tant qu'indépendant et avoir une idée d'expertise à vendre

Bénéfices attendus

- ✓ Vous serez en mesure de vous poser les bonnes questions pour vous lancer.
- ✓ Vous connaîtrez les principaux statuts et les critères de choix.
- ✓ Vous aurez le savoir-faire pour créer votre offre de service.
- ✓ Vous saurez construire un profil LinkedIn efficace dans une démarche de prospection.
- ✓ Vous saurez comment communiquer efficacement grâce au pitch.
- ✓ Vous aurez les bases nécessaires pour démarrer une mission.
- ✓ 2h de coaching offertes après la formation

Points forts

- ✓ Un aperçu théorique complet du monde de l'indépendance pour mieux en appréhender les enjeux et bien orienter sa carrière professionnelle
- ✓ Par l'expérience et la maîtrise opérationnelle du formateur puis les échanges entre participants, la formation propose une démarche pragmatique basée sur des parcours réels.

Tarifs

2 100€ HT*

Le programme de la formation

Introduction à l'indépendance :

- Qu'est-ce qu'un indépendant : marché, posture et positionnement
- Qualités, expertises, difficultés et questions éthiques
- Connaissance de soi

Choisir son statut juridique :

- Les principaux statuts juridiques existants pour la création d'entreprise
- Les critères pour choisir, les questions à se poser
- Avantages et inconvénients de chaque statut
- Indemnités chômage vs Indépendance

Créer son offre de services :

- Positionnement et compétences vendables en tant qu'indépendant
- Identification d'un ou plusieurs marchés (existence, opportunités, concurrence)
- Les outils de la stratégie commerciale
- Cibles et tarifs

Prospecter et trouver des clients :

- Les réseaux existants pour développer son activité
- Le Profil LinkedIn
- Plan d'action de la prospection

Se vendre en 2mn à l'oral : le Pitch :

- Formats du Pitch et storytelling
- Communication Non-Verbale et mise en situation

Vendre son expertise :

- Préparer un rdv
- Discours commercial et négociation

Méthode d'apprentissage

Tout au long de la session et au cours des échanges théoriques et d'exercices, le formateur s'assure de la compréhension et de la bonne acquisition des nouvelles compétences.

Formateur

Une expérience de plusieurs années en accompagnement de freelances et créateurs d'entreprises.

Modalités d'évaluation

Bilan de positionnement à l'entrée et à la sortie du parcours

Modalités et conditions d'accès

Un entretien préalable sera effectué avant la contractualisation pour s'assurer de l'éligibilité du projet.

Le délai moyen de validation de votre inscription se fera sous 15 jours après contractualisation.

We've got talents