



# Démarrer une activité libérale

7 jours 30 heures

Programme de formation

## Public visé

Profils des stagiaires

Salarié en reconversion, porteur de projet.

## Prérequis

- Être dans une démarche de création d'entreprise
- Maîtrise de la langue française
- Avoir un projet viable à 3 ans

## Objectifs pédagogiques

- Effectuer un diagnostic et établir son projet entrepreneurial
- Définir ses objectifs et créer son plan d'action
- Développer le bon état d'esprit
- Construire sa stratégie de communication et la développer
- Attirer et convertir ses clients
- Connaître son marché et ses clients idéaux
- Contacter le réseau et les décideurs
- Construire son offre et la tarifier
- Accroître son chiffre d'affaires

## Description / Contenu

Module 1 : Objectifs et organisation

- Définir son projet et ses objectifs pour mettre en place un plan d'action concret dans le but d'atteindre ses objectifs rapidement
- Déterminer son chiffre d'affaires désiré et comment y arriver
- Définir ton client idéal et ton offre
- Définir un plan d'action sur 3 mois

Module 2 : Etat d'esprit et croyances limitantes

- Nos habitudes et routines actuelles
- Repérer les croyances et blocages qui nous empêchent d'avancer
- Modifier ces croyances pour libérer les blocages et changer son état d'esprit

Module 3 : Stratégie de communication

- Créer sa stratégie de communication
- Créer un message pertinent
- Planifier sa communication

Module 4 : Attraction et conversion

- Stratégie d'attraction clients
- Création de ton lead magnet
- Faire son auto-promotion



#### Module 5 : Affiner son positionnement et son client idéal

- Clarifier son message
- Connaître son « pourquoi »
- Faire le profil de son client idéal
- Définir son positionnement

#### Module 6 : Faire son étude de marché

- Connaître le contexte social et légal de sa spécialité
- Connaître les habitudes de consommation liées à son domaine
- Connaître la concurrence
- Connaître ses forces et ses faiblesses
- Trouver son élément différenciateur

#### Module 7 : Créer ses offres et les tarifier

- Formuler sa promesse
- Structurer son offre
- Facturer au juste prix

#### Module 8 : Maîtriser la vente et les objections

- Stratégie de l'appel de vente
- Le processus de la vente
- Surmonter les objections

#### Module 9 : Customer care

- Créer une expérience client
- Prendre soin de ses prospects et de ses clients

#### Module 10 : Savoir s'organiser sans s'épuiser

- Définir sa vision
- Apprendre à planifier
- Apprendre la cohésion d'équipe
- Savoir prioriser

## Modalités pédagogiques

#### Moyens pédagogiques

- Dispense de la formation sous format de visioconférence individuelle synchronisée
- Documents supports de formation présentés durant la visioconférence
- Accès à une partie en e-learning asynchrones (bases techniques)

## Moyens et supports pédagogiques

#### Moyens et supports pédagogiques

- Étude de cas concrets en direct
- Quizz en ligne
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation

## Modalités d'évaluation et de suivi

#### Dispositif de suivi de l'exécution de d'évaluation des résultats de la formation

- Émargement numérique
- Questions écrites (QCM)
- Mises en situation



- Formulaire d'évaluation de la formation
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation