

MA MICRO-ENTREPRISE DE 0 À 170 000 EUROS 2024

Cette formation vise à attester les compétences professionnelles pour pouvoir gérer directement sa micro-entreprise

Les compétences acquises à travers cette formation sont exclusivement liées à l'exercice de la fonction de chef d'entreprise, elles ne sont pas propres à l'exercice d'un métier dans un secteur d'activité particulier.

Durée estimée indicative : 80 heures

Durée estimée indicative hebdomadaire : 4 à 6 heures

A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Profil du stagiaire

- Tout public en création ou reprise d'entreprise

Prérequis

- L'une et/ou les deux conditions suivantes sont requises :

Être titulaire d'un baccalauréat ou titre de niveau équivalent

Avoir au moins un (1) an d'expérience professionnelle cumulée en rapport direct avec le titre visé

- Disposant d'une connexion internet et d'un ordinateur portable durant toute la période de formation

Accessibilité

- Entrée tous les débuts de mois sous réserve d'un nombre de candidats suffisant
- Un délai de 21 jours minimum avant l'entrée en formation est nécessaire à l'instruction de la demande d'inscription.
- Dans ce délai, le stagiaire doit entre autres fournir la copie de ses diplômes ou titres obtenus, un CV à jour, et avoir rempli un questionnaire concernant ses compétences et son projet professionnel. Une fois ces documents renvoyés, le service pédagogique prend contact par téléphone avec le stagiaire pour valider ou invalider son inscription sur le parcours de formation.
- Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Vous pouvez signaler votre situation à la référente handicap afin d'obtenir des adaptations pour votre action de formation ou les épreuves d'évaluations.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Maîtriser l'établissement d'un business plan et d'une stratégie d'activité rentable en micro entreprise
- Maîtriser la gestion financière et comptable, optimiser la fiscalité d'une entreprise
- Maîtriser des différents techniques de ventes
- Maîtriser la communication personnelle et le leadership de l'entreprise

CONTENU (PROGRESSION PÉDAGOGIQUE)

- **BLOC 1 : Établir un business plan et une stratégie d'activité rentable en micro entreprise**
 - Réaliser une étude de marché, cibler la clientèle type ou la niche
 - Créer un produit ou un service qui apporte une valeur ajoutée et suscite l'engagement des clients/prospects
 - Anticiper l'analyse et veille concurrentielle pour les évolutions du marché
 - Identifier les business modèles du e-business, 100 Idées de créations de business en ligne
 - Déterminer le principe de scalabilité ou la clef de la rentabilité
 - Définir la stratégie de développement en réseau (franchises, agent commerciaux et VDI)
 - Connaître le plan marketing annualisé, le secret d'un chiffre d'affaire en progression constante : e-marketing, google adwords, SEO, SEA, Community management et nouvelles tendances 2023
 - Comprendre le marketing automation grâce au web et aux réseaux sociaux ou commun obtenir des clients tous les jours de manière automatisée

ISF CONCEPT INSTITUT

48 Rue Claude Balbastre

34070 Montpellier

Email: contact.isfconcept@gmail.com

Tél: 04 22 84 04 94



Date de dernière mise à jour : 18/12/2023

- **BLOC 2 : Gestion Financière et comptable, optimiser la fiscalité et la gestion de la micro entreprise**
 - Comprendre les financements, fonds de roulement et trésorerie, effets de leviers, endettement et recherche de fonds hors système bancaires classiques (financement participatif, investisseurs, fonds spéciaux, subventions, ...)
 - Analyser la performance de son entreprise, une mesure indispensable pour fidéliser les clients (mesure des KPi, pilotage de la performance)
 - Transformer sa micro entreprise en Société personne morale pour continuer son développement
 - Créer et planifier le développement d'une micro-entreprise rentable
- **BLOC 3 : Cross selling ou up selling, comment vendre plus de produits aux mêmes clients / "infopreneur " ou comment vendre un produit ou un service de formation ou d'information à ses clients habituels (et permettre une croissance du chiffre d'affaires significative)**
- **BLOC 4 : Personal Branding et leadership de l'entrepreneur**
 - Définir l'histoire entrepreneur / entreprise
 - Travailler l'image de l'entrepreneur
 - Développer les rôles et fonctions du personal branding
 - Maîtriser l'état d'esprit de l'entrepreneur, gestion du stress et sentiment d'isolement
 - Connaître le leadership et communication
 -

Pour aller plus loin:

L'organisme de formation ISF CONCEPT INSTITUT vous accompagne dans l'amélioration de vos compétences comportementales. Au delà de votre formation technique métier, nous vous **offrons** 6 modules axés sur le développement personnel:

- Trouver son chemin professionnel avec l'IKIGAI
- Mettre ses valeurs au service de l'entreprise
- Les comportements défensifs
- Les biais cognitifs
- Améliorer sa communication
- Travailler en équipe et déployer son sens du collectif

Les différents thèmes abordés seront un moyen de vous démarquer sur le marché de l'emploi, alors n'attendez plus, formez vous chez ISF CONCEPT INSTITUT !

ORGANISATION

Equipe pédagogique

Mme Cécilia Guibergia, référente handicap

Mme GAUTHIER Diane, Coordinatrice Pédagogique

M. Jonhattan FARRAGI, formateur référent

M. Guillaume HEMERI, Coach professionnel

Mme Laura DERVAL, Psychologue du travail

Contacts

- Assistante de direction: assistante.direction.nec47@gmail.com 04 85 88 03 45
- Responsable Pédagogique : responsable.pedagogie@gmail.com 04 85 88 03 46
- Coordinatrice Pédagogique : coordonateur.pedagogie@gmail.com
- Formateur référent : formateur.entrepreneuriat@gmail.com
- Coach professionnel: coachpro.ref@gmail.com
- Psychologue du travail: psychologue.travail.nec47@gmail.com
- Secrétariat général : 04 22 84 04 94
- Assistance/Aléas et réclamations disponible par mail à ad.isfconcept@gmail.com du lundi au vendredi de 09h à 17h (délai de réponse maximale: 24h)

Moyens pédagogiques et techniques

- Suivi de la motivation avec un coach professionnel
- Entretien téléphonique et visio-conférence avec le formateur référent pour la validation des compétences acquises
- Mise en place des TD (Travaux Dirigés) avec l'aide du formateur référent
- Accompagnement au projet professionnel avec la psychologue du travail
- Suivi d'assiduité réalisé par notre coordinatrice pédagogique qui est dédiée et disponible par téléphone et email service.formation.isfconcept@gmail.com (réponse en moins de 48h du lundi au vendredi de 09h à 17h)
- Enregistrements vidéos puis analyse
- Visionnage de vidéos et études de cas écrits
- Mise à disposition en ligne de documents supports à télécharger librement
- Plateforme d'apprentissage à distance disponible 7j/7 et 24h/24

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

- Livret de suivi de formation complété par le stagiaire et le formateur référent.
- Mémoire synthétique obligatoire à rendre par le bénéficiaire.
- Certificat de réalisation signé par le stagiaire et le formateur.
- Convention de stage professionnel.
- Relevés de connexion à la plateforme e-learning.

Modalités d'évaluation :

- Contrôle continu : suivi des connexions à la plateforme, travaux dirigés à rendre, travaux pratiques à exécuter, stage professionnel au sein d'une entreprise (optionnel) et rédaction d'un mémoire synthétique (obligatoire)
- Entretien téléphonique avec notre coach professionnel et psychologue du travail

- Récapitulatif des examens et évaluations :

TD 1 : Mise en place d'un business plan avec une stratégie rentable (note sur 10)

critère 1 : Votre capacité à établir un business plan (5 points)

critère 2 : Votre capacité à identifier les stratégies d'activité rentables (5 points)

TD 2 : Votre plan marketing pour les 12 prochains mois (note sur 10)

A l'occasion de ce deuxième TD nous aimerions recevoir un plan marketing pour votre activité sur les 12 prochains mois en prenant soin de détailler le planning prévisionnel pour chaque action à mettre en place, le budget alloué, et le ROI attendu.

critère 1 : Clarté et illustration du livrable (5 points)

critère 2 : Pertinence du planning et du choix des actions (5 points)

TD 3 : Analyse des différents systèmes de vente efficace (10 points)

Critère 1: Votre capacité à identifier les techniques de vente à appliquer (5 points)

Critère 2: Votre capacité à choisir parmi les techniques de vente possibles (5 points)

TD 4 : Mettre en place une stratégie de communication personnelle efficace pour développer les activités d'une entreprise (10 points)

Critère 1 : Votre capacité à tenir un blog (5 points)

Critère 2: Votre capacité à utiliser les réseaux sociaux (5 points)

Validation de l'ensemble des blocs de compétences, pas de validation individuelle des blocs.

ISF CONCEPT INSTITUT

48 Rue Claude Balbastre

34070 Montpellier

Email: contact.isfconcept@gmail.com

Tél: 04 22 84 04 94



Date de dernière mise à jour : 18/12/2023

- **EXAMEN FINAL :**

-Mémoire à rendre à l'issue de l'action de formation, ce mémoire s'appuie sur les expériences professionnelles du stagiaire ou les mises en situation professionnelles reconstituées effectuées pendant le parcours de formation. Minimum 20 pages, note de 0 à 10. La note minimale de 10/20 au mémoire et de 10/20 aux TD permet l'obtention de l'attestation de réussite et de compétence.

Modalités d'obtention : Obtention par validation du contrôle continu

Documents délivrés à l'issue de la formation: copie du livret de suivi de formation, attestation de réussite et de compétences et un certificat de réalisation.

Équivalences, passerelles suites de parcours et débouchés

- . Sans niveau spécifique
- . Les débouchés du métier : entrepreneur, Chef d'agence, Chef d'entreprise, Auto-entrepreneur, Directeur d'entreprise

Indicateurs de résultats :

- . Taux de réussite : pas de données accessibles à ce jour, dès que le nombre minimal de candidats sera suffisant pour obtenir ces taux, ils seront publiés
- . Taux de satisfaction : pas de données accessibles à ce jour, dès que le nombre minimal de candidats sera suffisant pour obtenir ces taux, ils seront publiés