Devenir freelance et gérer ses projets

Découvrez notre nouvelle formation complète qui englobe chaque aspect essentiel du freelance et de la gestion d'entreprise.

Module 1 : Créer son entreprise et la gérer

Découvrez comment donner vie à votre entreprise en comprenant les subtilités juridiques du freelancing. Choisissez la structure idéale pour votre activité, gérez votre comptabilité avec assurance, et maîtrisez les détails administratifs pour une croissance fluide.

Module 2 : Prospection et Marketing

Maîtrisez l'art de captiver votre audience grâce à des stratégies marketing adaptées aux freelances. De la prospection à la négociation, créez votre marque personnelle, tout en explorant des réseaux dynamiques pour optimiser vos opportunités.

Module 3 : Gestion de Projets et Relations Clients

Perfectionnez votre capacité à gérer des projets du début à la fin. Communiquez efficacement avec les clients, résolvez les défis, et transformez des projets ponctuels en collaborations durables grâce à des compétences de gestion de projet et de relation client.

Module 1 : Créer son entreprise et la gérer – Total : 6 heures

Découvrez comment donner vie à votre entreprise en comprenant les subtilités juridiques du freelancing. Choisissez la structure idéale pour votre activité, gérez votre comptabilité avec assurance, et maîtrisez les détails administratifs pour une croissance fluide.

- En elearning via Circle.so : 4 heures
    - Identification du type d'entrepreneur et du savoir-faire – 1h
    - Étude des activités porteuses – 1h
    - Aides à la création et financement – 1h
    - Comptabilité et gestion administrative – 1h
- En visio: 2 heures
    - Choix de la structure juridique et démarches de création – 1h
    - Q&A – 30 minutes
    - QCM & remise de cas pratique – 30 minutes

Module 2 : Prospection et Marketing – Total : 9 heures

Maîtrisez l'art de captiver votre audience grâce à des stratégies marketing adaptées aux freelances. De la prospection à la négociation, créez votre marque personnelle, tout en explorant des réseaux dynamiques pour optimiser vos opportunités.

- À distance via Circle: 7 heures
    - Psychologie de l'achat et techniques de vente – 2h
    - Marketing digital et publicités sur les réseaux sociaux – 1h
    - SEO et référencement – 2h
    - Partenariats et réseaux – 1h
    - Négociation et conversion – 1h
- En visio: 2 heures
    - Création de marque personnelle et stratégies de prospection – 1h
    - Q&A – 30 minutes
    - QCM & remise de cas pratique – 30 minutes

Module 3 : Gestion de Projets et Relations Clients – Total : 7 heures

Perfectionnez votre capacité à gérer des projets du début à la fin. Communiquez efficacement avec les clients, résolvez les défis, et transformez des projets ponctuels en collaborations durables grâce à des compétences de gestion de projet et de relation client.

- À distance via Circle : 5 heures
    - Gestion de projet du début à la fin – 2h
    - Anticipation des tendances et veille entrepreneuriale – 1h
    - E-réputation et fidélisation des clients – 1h
    - Gestion du stress et confiance en soi – 1h
- En visio: 2 heures
    - Communication efficace et gestion des relations clients – 1h
    - Q&A – 30 minutes
    - QCM & remise de cas pratique – 30 minutes

Rejoignez notre formation complète et concrétisez votre potentiel de freelance accompli. Gagnez en confiance dans tous les aspects de votre entreprise indépendante, des bases juridiques aux compétences techniques avancées.

Formateur·rice(s) :

- Florian Agullo

Objectifs visés

Méthodes d'évaluation

• Comprendre les étapes de la création d'une structure juridique • Assimiler les problèmes de gestion et de comptabilité • Appliquer les principes marketing généraux afin de développer son activité • Savoir utiliser un CRM de gestion client • Connaître les bonnes pratiques de travail collaboratif • Savoir établir une relation claire avec ses clients • Gérer les problèmes et pouvoir les solutionner • Maîtriser la base des outils de gestion de projet	• Quiz • Cas pratique

Déroulé pédagogique

Journée 1

- Circle - Module 1 - Introduction & identification du type d'entrepreneur et du savoir-faire – 1h
- Circle - Module 1 - Étude des activités porteuses – 1h
- Circle - Module 1 - Aides à la création et financement – 1h

Journée 2

- Circle - Module 1 - Comptabilité et gestion administrative – 1h

Journée 3

- Visio - Module 1 - Choix de la structure juridique et démarches de création – 1h
- Visio - Module 1 - Débriefing et questions - 30 minutes
- Visio & Circle - Module 1 - QCM & remise de cas pratique – 30 minutes

Journée 4

- Circle - Module 2 - Introduction & Psychologie de l'achat et techniques de vente - 2h
- Circle - Module 2 - Marketing digital et publicités sur les réseaux sociaux - 1h
- Circle - Module 2 - SEO et référencement - 2h

Journée 5

- Circle - Module 2 - Partenariats et réseaux – 1h

- Circle - Module 2 - Négociation et conversion – 1h
- Visio - Module 2 - Création de marque personnelle et stratégies de prospection - 1h

Journée 6

- Visio - Module 2 - Débriefing et questions - 30 minutes
- Visio & Circle - Module 2 - QCM & remise de cas pratique – 30 min

Journée 7

- Circle - Module 3 - Gestion de projet du début à la fin – 2h
- Circle - Module 3 - Anticipation des tendances et veille entrepreneuriale – 1h

Journée 8

- Circle - Module 3 - E-réputation et fidélisation des clients – 1h
- Circle - Module 3 - Gestion du stress et confiance en soi – 1h

Journée 9

- Visio - Module 3 - Communication efficace et gestion des relations clients – 1h
- Visio - Module 3 - Débriefing et questions - 30 minutes
- Visio & Circle - Module 3 - QCM & remise de cas pratique – 30 min

Informations complémentaires

Durée : 22 heures de formation sur 9 jours

Pré-requis :

- Avoir une connexion internet.
- Être motivé.

Public concerné : Créateur de projet Demandeur d'emploi Salarié souhaitant se lancer en freelance

Tarif 1 600,00 € HT (Exonération de TVA - Art.261.4.4° a du CGI) Possibilité de prise en charge par le Pôle Emploi ou le CPF (en cours de référencement)