

# 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)