

Création d'entreprise

Formation : Individuelle

Délai : Accès à la plateforme e-learning, 11 jours après souscription pour une durée de 24 semaines

Méthodologie : Cours e-learning sur plateforme asynchrone

Prérequis : Avoir un projet de création d'entreprise à court ou moyen terme

Durée : 32h

Modalité d'évaluation : Quizz automatisé

Accessibilité : Accessible aux personnes en situation de handicap depuis le domicile pour tout autre handicap, rapprochez-vous de nos équipes afin de vous proposer une solution adaptée

Objectifs des packs :

Objectif du Pack 1 : Comment créer sa micro-entreprise ? & Méthode pour une comptabilité exemplaire (4 heures)

- Être capable d'analyser son secteur d'activité et de savoir si l'on peut bénéficier de ce statut
- Être capable de créer son statut de micro-entreprise
- Être capable de calculer ses cotisations sociales
- Être capable de tenir une comptabilité exemplaire
- Être capable de faire une facturation avec les bonnes nomenclatures
- Être capable de créer et d'analyser un prévisionnel de sa société
- Être capable d'accroître sa trésorerie



Objectif du Pack 2 : Comment créer sa micro-entreprise ? & Comment créer des leads sur les Réseaux sociaux (6 heures)

- Être capable d'analyser son secteur d'activité et de savoir si l'on peut bénéficier de ce statut
- Être capable de créer son statut de micro-entreprise
- Être capable de calculer ses cotisations sociales
- Être capable de différencier un prospect froid et un prospect chaud
- Être capable de faire des publicités via les outils digitaux disponible sur le net
- Être capable d'être autonome pour créer et sponsoriser une publication sur Facebook et instagram

Objectif du Pack 3 : Comment créer sa micro-entreprise ? & Comment créer des leads sur les Réseaux sociaux & Méthode pour une comptabilité exemplaire (8 heures)

- Être capable d'analyser son secteur d'activité et de savoir si l'on peut bénéficier de ce statut
- Être capable de créer son statut de micro-entreprise
- Être capable de calculer ses cotisations sociales
- Être capable de différencier un prospect froid et un prospect chaud
- Être capable de faire des publicités via les outils digitaux disponible sur le net
- Être capable d'être autonome pour créer et sponsoriser une publication sur Facebook et instagram
- Être capable de tenir une comptabilité exemplaire
- Être capable de faire une facturation avec les bonnes nomenclatures
- Être capable de créer et d'analyser un prévisionnel de sa société
- Être capable d'accroître sa trésorerie



Objectif du Pack 4 : Comment créer sa micro-entreprise ? & Comment créer des leads sur les Réseaux sociaux & Méthode pour une comptabilité exemplaire & Tout savoir sur les campagnes SMS (12 heures)

- Être capable d'analyser son secteur d'activité et de savoir si l'on peut bénéficier de ce statut
- Être capable de créer son statut de micro-entreprise
- Être capable de calculer ses cotisations sociales
- Être capable de différencier un prospect froid et un prospect chaud
- Être capable de faire des publicités via les outils digitaux disponible sur le net
- Être capable d'être autonome pour créer et sponsoriser une publication sur Facebook et instagram
- Être capable de tenir une comptabilité exemplaire
- Être capable de faire une facturation avec les bonnes nomenclatures
- Être capable de créer et d'analyser un prévisionnel de sa société
- Être capable d'accroître sa trésorerie
- Être capable de mesurer l'efficacité d'une campagne SMS
- Être capable de faire la différence entre une campagne Marketing et une campagne transactionnelle
- Être capable de créer et d'optimiser une campagne SMS
- Être capable de rentabiliser une campagne SMS



Objectif du Pack 5 : Comment créer sa micro-entreprise ? & Comment créer des leads sur les Réseaux sociaux & Méthode pour une comptabilité exemplaire & Tout savoir sur les campagnes SMS & Tout savoir sur les campagnes Emailing (16 heures)

- Être capable d'analyser son secteur d'activité et de savoir si l'on peut bénéficier de ce statut
- Être capable de créer son statut de micro-entreprise
- Être capable de calculer ses cotisations sociales
- Être capable de différencier un prospect froid et un prospect chaud
- Être capable de faire des publicités via les outils digitaux disponible sur le net
- Être capable d'être autonome pour créer et sponsoriser une publication sur Facebook et instagram
- Être capable de tenir une comptabilité exemplaire
- Être capable de faire une facturation avec les bonnes nomenclatures
- Être capable de créer et d'analyser un prévisionnel de sa société
- Être capable d'accroître sa trésorerie
- Être capable de mesurer l'efficacité d'une campagne SMS
- Être capable de faire la différence entre une campagne Marketing et une campagne transactionnelle
- Être capable de connaître les plateformes qui m'accompagneront dans ma création et mon envoi
- Être capable de créer et d'optimiser une campagne SMS
- Être capable de rentabiliser une campagne SMS
- Être capable de mesurer l'efficacité d'une campagne Emailing
- Être capable de faire la différence entre une campagne Marketing et une campagne transactionnelle
- Être capable de connaître les plateformes qui m'accompagneront dans ma création et mon envoi
- Être capable de créer et d'optimiser une campagne Emailing
- Être capable d'analyser les statistiques de mes campagnes et de perfectionner ses emailings

Objectif du Pack 6 : Comment créer sa micro-entreprise ? & Comment créer des leads sur les Réseaux sociaux & Méthode pour une comptabilité exemplaire & Tout savoir sur les campagnes SMS & Tout savoir sur les campagnes Emailing & Les méthodes commerciales d'un bon entrepreneur (20 heures)

- Être capable d'analyser son secteur d'activité et de savoir si l'on peut bénéficier de ce statut
- Être capable de créer son statut de micro-entreprise
- Être capable de calculer ses cotisations sociales
- Être capable de différencier un prospect froid et un prospect chaud
- Être capable de faire des publicités via les outils digitaux disponible sur le net
- Être capable d'être autonome pour créer et sponsoriser une publication sur Facebook et instagram
- Être capable de tenir une comptabilité exemplaire
- Être capable de faire une facturation avec les bonnes nomenclatures
- Être capable de créer et d'analyser un prévisionnel de sa société
- Être capable d'accroître sa trésorerie
- Être capable de mesurer l'efficacité d'une campagne SMS
- Être capable de faire la différence entre une campagne Marketing et une campagne transactionnelle
- Être capable de connaître les plateformes qui m'accompagneront dans ma création et mon envoi
- Être capable de créer et d'optimiser une campagne SMS
- Être capable de rentabiliser une campagne SMS
- Être capable de mesurer l'efficacité d'une campagne Emailing
- Être capable de faire la différence entre une campagne Marketing et une campagne transactionnelle
- Être capable de connaître les plateformes qui m'accompagneront dans ma création et mon envoi

- Être capable de créer et d'optimiser une campagne Emailing
- Être capable d'analyser les statistiques de mes campagnes et de perfectionner ses emailings
- Être capable de se présenter convenablement et d'avoir le ton adéquat devant un client
- Être capable de rédiger tout type de déballe commerciale, terrain ou téléphone
- Être capable de maîtriser les 4 étapes incontournables du discours commercial

Objectif du Pack 7 : Comment créer sa micro-entreprise ? & Comment créer des leads sur les Réseaux sociaux & Méthode pour une comptabilité exemplaire & Tout savoir sur les campagnes SMS & Tout savoir sur les campagnes Emailing & Comment faire un business Model (20 heures)

- Être capable d'analyser son secteur d'activité et de savoir si l'on peut bénéficier de ce statut
- Être capable de créer son statut de micro-entreprise
- Être capable de calculer ses cotisations sociales
- Être capable de différencier un prospect froid et un prospect chaud
- Être capable de faire des publicités via les outils digitaux disponible sur le net
- Être capable d'être autonome pour créer et sponsoriser une publication sur Facebook et instagram
- Être capable de tenir une comptabilité exemplaire
- Être capable de faire une facturation avec les bonnes nomenclatures
- Être capable de créer et d'analyser un prévisionnel de sa société
- Être capable d'accroître sa trésorerie
- Être capable de mesurer l'efficacité d'une campagne SMS
- Être capable de faire la différence entre une campagne Marketing et une campagne transactionnelle
- Être capable de connaître les plateformes qui m'accompagneront dans ma création et mon envoi

- Être capable de créer et d'optimiser une campagne SMS
- Être capable de rentabiliser une campagne SMS
- Être capable de mesurer l'efficacité d'une campagne Emailing
- Être capable de faire la différence entre une campagne Marketing et une campagne transactionnelle
- Être capable de connaître les plateformes qui m'accompagneront dans ma création et mon envoi
- Être capable de créer et d'optimiser une campagne Emailing
- Être capable d'analyser les statistiques de mes campagnes et de perfectionner ses emailings
- Être capable de présenter son projet de manière compréhensive et percutante en une seule phrase
- Être capable d'établir un SWOT de son projet
- Être capable d'avoir une vision à court, moyen et long terme
- Être capable de présenter un projet devant des interlocuteurs comme les banques ou des potentiels investisseurs

Objectif du Pack 8 : Comment créer sa micro-entreprise ? & Comment créer des leads sur les Réseaux sociaux & Méthode pour une comptabilité exemplaire & Tout savoir sur les campagnes SMS & Tout savoir sur les campagnes Emailing & Les méthodes commerciales d'un bon entrepreneur & Comment faire un business Model (24 heures)

- Être capable d'analyser son secteur d'activité et de savoir si l'on peut bénéficier de ce statut
- Être capable de créer son statut de micro-entreprise
- Être capable de calculer ses cotisations sociales
- Être capable de différencier un prospect froid et un prospect chaud
- Être capable de faire des publicités via les outils digitaux disponible sur le net
- Être capable d'être autonome pour créer et sponsoriser une publication sur Facebook et instagram

- Être capable de tenir une comptabilité exemplaire
- Être capable de faire une facturation avec les bonnes nomenclatures
- Être capable de créer et d'analyser un prévisionnel de sa société
- Être capable d'accroître sa trésorerie
- Être capable de mesurer l'efficacité d'une campagne SMS
- Être capable de faire la différence entre une campagne Marketing et une campagne transactionnelle
- Être capable de connaître les plateformes qui m'accompagneront dans ma création et mon envoi
- Être capable de créer et d'optimiser une campagne SMS
- Être capable de rentabiliser une campagne SMS
- Être capable de mesurer l'efficacité d'une campagne Emailing
- Être capable de faire la différence entre une campagne Marketing et une campagne transactionnelle
- Être capable de connaître les plateformes qui m'accompagneront dans ma création et mon envoi
- Être capable de créer et d'optimiser une campagne Emailing
- Être capable d'analyser les statistiques de mes campagnes et de perfectionner ses emailings
- Être capable de se présenter convenablement et d'avoir le ton adéquat devant un client
- Être capable de rédiger tout type de déballe commerciale, terrain ou téléphone
- Être capable de maîtriser les 4 étapes incontournables du discours commercial
- Être capable de présenter son projet de manière compréhensive et percutante en une seule phrase
- Être capable d'établir un SWOT de son projet
- Être capable d'avoir une vision à court, moyen et long terme
- Être capable de présenter un projet devant des interlocuteurs comme les banques ou des potentiels investisseurs