

# REUSSIR SA CREATION D'ENTREPRISE FREELANCE

## Reconnaissance de l'organisme de formation

Formation professionnelle N°OF  
82691159869



Ne valant pas agrément

Validé Datadock  
Organisme 0011445



Certification ICPF&PSI  
Formateur #406



Transformation digitale

Certifié Qualiopi par Bureau Veritas  
N° Certificat FR061475-1



### Avis :

★★★★★ 99% de satisfaction [Voir les avis](#)

### Chiffres clés sur Optédif :

100% de réussite, 100% d'accomplissement, 400 formations dispensées par an, 1200 personnes formées par an.

### Type de lieu possible :

Distanciel

### Durées de formation possible :

16 heures

### Prérequis :

Personne souhaitant créer une activité de prestation de services indépendante

### Public concerné :

Cette formation est éligible à tous les publics.

### Formateur :

Le formateur justifie d'une expérience de 7 ans en tant que prestataire de services indépendante et de 4 ans d'accompagnement auprès des prestataires de services indépendants

### Validation :

Les apprenants seront soumis à un Quiz et présenteront différents documents qui permettront de valider l'acquisition des connaissances.

## **Certification de la formation :**

L'accès à la certification se fait sur Demande.

## **Outils / Moyens techniques :**

Un accès à la plateforme 360 Learning sera fourni pour visionnage des vidéos.

## **Support :**

Plusieurs documents seront fournis lors des différents modules.

## **Encadrement :**

Le consultant s'assurera des pré-requis de chaque participant au démarrage de la formation. Il s'efforcera de prendre en compte les attentes de chaque participant. Il prendra soin de valider la montée en compétence progressive de chaque apprenant.

## **Accessibilité :**

La formation est accessible aux personnes à mobilité réduite.

## **Programme détaillé**

### **1. Présentation et objectifs**

#### **1.1 Présentation synthétique**

La formation prépare les futurs freelances au démarrage de leur activité en leur permettant d'acquérir les compétences nécessaires pour construire une entreprise de prestations de services rémunératrice et pérenne.

#### **1.2 Objectifs pédagogiques globaux**

A l'issue de la formation, le stagiaire aura acquis des compétences indispensables pour tout chef d'entreprise à succès et sera capable de créer une activité freelance durable.

#### **Objectifs pédagogiques partiels :**

Expliquer et choisir le statut juridique de société le plus approprié au projet de création d'entreprise du futur chef d'entreprise

Construire et présenter une offre de services complète (définition des prestations, de la clientèle cible et de la tarification)

Définir et déployer une stratégie marketing permettant au chef d'entreprise de développer et pérenniser l'activité de son entreprise

Savoir négocier avec ses prospects ou clients pour s'assurer du développement de son entreprise

Maîtriser les règles de gestion comptable et fiscale obligatoires pour être en conformité avec la législation en tant que chef d'entreprise

Maîtriser les règles de la relation client afin de fidéliser le portefeuille de clients du chef d'entreprise

## 2. Public et prérequis

### 2.1 Public visé par la formation

La formation est à destination de tout individu souhaitant créer et pérenniser son activité de prestation de services en freelance, et acquérir les compétences de chef d'entreprise.

### 2.2 Prérequis

Avant de pouvoir participer à la formation, le candidat stagiaire sera invité à effectuer un entretien de positionnement qui permettra d'identifier son projet, et s'assurer de son souhait de créer une entreprise de prestations de services freelance.

Il devra également remplir une attestation sur l'honneur précisant qu'à ce jour il n'a pas créé d'entreprise, et expliquant son projet entrepreneurial.

## 3. Modalité, durée et horaires de la formation

### 3.1 Modalité

Il s'agit d'une formation 100% à distance, de 16h :

- 9,15 h de formation asynchrone en vidéo à raison d'un module par semaine
- 7h de formation synchrone individuelle en visio-conférence

### 3.2 Durée

Dans le cadre d'une formation **100% à distance**, il convient d'indiquer :

- Durée totale estimée en heures : 16h
- Durée prévue des travaux demandés au stagiaire : 8h45

### 3.3 Horaires

Formation 100% à distance :

La plateforme de e-learning est disponible 7/7, 24/24.

Les séances de formation individuelle en visio-conférence auront lieu chaque semaine sur un horaire à déterminer avec le stagiaire.

### 3.4 Calendrier détaillé

Formation 100% à distance :

Assurez-vous que le nombre d'heures mentionnées ci-dessous est celui mentionné dans la durée ci

Semaine	Module	Durée totale	Dont durée en e-learning asynchrone	Dont durée d'accompagnement synchrone en visio-conférence	Modalité de validation des acquis
1	<b>Préparer son projet entrepreneurial</b>	3h20	1h20	1h	Quiz
2	<b>Définir son offre de services</b>	5h	1h	1h	Cas pratiques : documents multiples
3	<b>Mettre en place l'administratif</b>	2h45	45 min	1h	Quiz + Cas pratique : Business plan
4	<b>Attirer de premiers prospects</b>	5h	2h30	1h	Cas pratique : plan d'actions commercial
5	<b>Transformer les prospects en clients</b>	2h50	50 min	1h	Cas pratique : proposition commerciale + Simulation RDV
6	<b>Gérer la relation client</b>	2h40	50 min	1h	Quiz
7	<b>Organiser son temps et son travail</b>	2h	1h	0h30	Quiz + Cas pratique : planification
8	<b>Travailler son état d'esprit</b>	1h45	1h	0h30	Quiz

## 4. Modalités de suivi, d'accompagnement et d'assistance pédagogique

### 4.1 Compétences et qualifications des encadrants pédagogiques

#### 4.1.1 Nombre de personnes chargées d'assister le stagiaire :

Une seule personne sera chargée d'assister le stagiaire.

#### 4.1.2 Nombre de stagiaires placées sous la responsabilité du même encadrant :

Un seul stagiaire sera sous la responsabilité de l'encadrant

#### 4.1.3. Compétences et qualification du formateur responsable :

Marion Giroudon – consultante en stratégie digitale, indépendante depuis 5 ans, et éditrice de la chaîne YouTube Super Freelance, qui dispense depuis 2018 des conseils en vidéos pour aider les (futurs) freelances. Titulaire d'un diplôme bac+5 Master Marketing-Commerce.

#### **4.1.4 Compétences et qualifications de chaque encadrant :**

Marion Giroudon – consultante en stratégie digitale, indépendante depuis 5 ans, et éditrice de la chaîne YouTube Super Freelance, qui dispense depuis 2018 des conseils en vidéos pour aider les (futurs) freelances. Titulaire d'un diplôme bac+5 Master Marketing-Commerce.

#### **4.1.5 Disponibilité et délais d'assistance des encadrants :**

Joignable du lundi au vendredi de 9h à 18h

#### **4.1.6 Périodes et lieux permettant un échange entre le stagiaire et son encadrant :**

Le stagiaire rencontre virtuellement son encadrant toutes les deux semaines, lors de la séance de formation en visio-conférence.

Il a également la possibilité de le joindre par email ou téléphone pendant toute la durée de la formation.

### **4.2 Modalités techniques d'accès à la formation et d'accompagnement**

#### **4.2.1 Accès la plateforme e-learning :**

La connexion à la plateforme est disponible à l'adresse suivante : <https://app.360learning.com/>

L'utilisateur doit disposer d'une connexion internet haut débit (THD non nécessaire).

L'utilisation de la plateforme est optimale sous les systèmes d'exploitation Windows, Linux, Mac.

L'utilisation de la plateforme est optimale sous les explorateurs : Google Chrome, IE7, Edge, Safari, Firefox

#### **4.2.2 Modalités techniques d'assistances et d'interactions :**

Le stagiaire pourra contacter son encadrant par email ou par visio-conférence.

## **5. Moyens et méthodes pédagogiques**

### **5.1 Méthodes pédagogiques**

Méthode Interrogative

Méthode active

Méthode expositive

### **5.2 Moyens pédagogiques**

- Simulation de rendez-vous client
- Définition de plan d'actions
- Personnalisation de proposition commerciale
- Quiz
- Checklists

### 5.3 Ressources pédagogiques

- Vidéos de formation
- Replays des séances de formation individuelle
- Checklists
- Fiche pratique
- Etc.

## 6. Modalités justifiant le suivi effectif de la formation par le stagiaire

Pour une formation 100% à distance :

- Relevé de connexion : suivi des temps de connexion de l'apprenant tracké par adresse IP
- Attestation d'assiduité : attestation justifiant du suivi de la formation par le stagiaire
- Copie des échanges à distance entre les encadrants et le stagiaire si groupe de discussion utilisée
- Justificatifs des travaux réalisés : nous pouvons mettre à disposition l'ensemble des travaux réalisés par le stagiaire en dehors de la plateforme
- Résultats des évaluations : résultats des tests, quiz, qcm ou exercices qui jalonnent la formation

## 7. Évaluation et sanction de la formation

### 7.1 Sanction de la formation

Attestation de suivi et d'assiduité remise au stagiaire en fin de formation.

### 7.2 Moyens d'évaluation

Evaluation en début de formation : entretien de positionnement

Evaluation pendant la formation : simulation, quiz, cas pratiques

Evaluation en fin de formation : quiz, cas pratiques

### Justificatifs attestant de la réalisation effective de la formation par le stagiaire

---

- Relevé de connexion : suivi des durées de connexion de l'apprenant tracké par adresse IP
- Résultats des évaluations : résultats des quiz
- Documents réalisés par le stagiaire :
  - Module 2 : Matrice de choix de cibles / Définition des personas / Elaboration de packs de prestations / Définition du pitch / Définition des tarifs
  - Module 3 : Business Plan
  - Module 4 : Dossier de présentation de la stratégie / Plan d'actions commerciales
  - Module 5 : Proposition commerciale
  - Module 7 : Planning idéal

---

## 8. Itinéraire pédagogique

### Séquence 1 : Préparer son projet entrepreneurial

Durée estimée : **2h20 (1h20 en vidéo + 1h en visio individuelle)**

#### Contenu théorique :

- Construire les conditions idéales d'une création d'activité
- Valider l'adéquation de la personnalité du stagiaire avec le freelancing
- Adopter une posture d'entrepreneur
- Se fixer des objectifs financiers

#### Travail à faire par le stagiaire et durée estimée :

- Le stagiaire doit répondre à un questionnaire qui permet d'évaluer sa personnalité, ses motivations ainsi que ses besoins financiers
- Durée estimée : 1h

#### Modalité de validation de transfert des acquis :

- Quiz de validation des acquis

### Séquence 2 : Définir son offre de services

Durée estimée : **2h (1h en vidéo + 1h en visio individuelle)**

#### Contenu théorique :

- Les différentes formes de spécialisation et leurs avantages
- Définir sa cible grâce à différents critères
- Etudier ses besoins grâce à la technique des personas
- Définir très clairement les packs de services proposés
- Savoir pitcher son service et son positionnement
- Connaître les modèles de facturation existant et définir ses tarifs

#### Travail à faire par le stagiaire et durée estimée :

- Le stagiaire doit compléter plusieurs documents : matrice de choix de ses cibles, définition de ses personas, élaboration de packs de prestations, définition du pitch et des tarifs
- Durée estimée : 3h

#### Modalité de validation de transfert des acquis :

- Présentation des documents au formateur

### Séquence 3 : Mettre en place l'administratif

Durée estimée : **1h45 (45 min en vidéo + 1h en visio individuelle)**

### Contenu théorique :

- Construire un business plan
- Choisir le meilleur statut
- Effectuer les démarches nécessaires
- Bien choisir les outils et prestataires

### Travail à faire par le stagiaire et durée estimée :

- Le stagiaire doit construire le business plan de son activité
- Durée estimée : 1h

### Modalité de validation de transfert des acquis :

- Quiz de validation des acquis et présentation du business plan
- Séquence 4 : **Attirer de premiers prospects**  
Durée estimée : **3h30 (2h30 en vidéo + 1h en visio individuelle)**

### Contenu théorique :

- Les différentes étapes commerciales transposées au freelancing
- Comment toucher ses cibles
- Tour d'horizon des canaux d'acquisition de prospects
- Se différencier sur les plateformes de freelances
- Collaborer avec les agences
- Construire une stratégie de contenu
- Optimiser son profil LinkedIn
- Faire de la prospection directe
- Apprendre à networker efficacement et de n'importe où
- Exploiter la publicité pour générer des leads
- Définir sa stratégie commerciale

### Travail à faire par le stagiaire et durée estimée :

- Le stagiaire doit créer sa stratégie commerciale et son plan d'actions
- Durée estimée : 1h30

### Modalité de validation de transfert des acquis :

- Quiz de validation des acquis et présentation de la stratégie commerciale et du plan d'actions

### Séquence 5 : **Transformer les prospects en clients**

Durée estimée : **1h50 (50 min en vidéo + 1h en visio individuelle)**

### Contenu théorique :

- L'importance du premier échange
- Faire bonne impression
- Préparer son premier rendez-vous commercial



- Construire la proposition et la mettre en valeur
- Travailler l'autorité et la réassurance
- Effectuer des relances efficaces
- Savoir répondre aux objections et aux réponses négatives

Travail à faire par le stagiaire et durée estimée :

- Le stagiaire doit créer une proposition commerciale fictive
- Durée estimée : 1h

Modalité de validation de transfert des acquis :

- Présentation de la proposition commerciale fictive et simulation de rendez-vous commercial

Séquence 6 : **Gérer la relation client**

Durée estimée : **1h50 (50 min en vidéo + 1h en visio individuelle)**

Contenu théorique :

- Les actions à mettre en place lorsqu'un nouveau client signe
- Effectuer des prestations de haute qualité en évitant les tensions
- Enchanter le client
- Gérer la facturation et les retards de règlement
- Fidéliser le client afin de pérenniser l'activité

Travail à faire par le stagiaire et durée estimée :

- Le stagiaire doit répondre à un quiz de mise en situation et construire une checklist de début et de fin de mission
- Durée estimée : 30 minutes

Modalité de validation de transfert des acquis :

- Quiz de mise en situation et présentation de la checklist de début et de fin de mission

Séquence 7 : **Organiser son temps et son travail**

Durée estimée : **1h30 (1h en vidéo + 30 min en visio individuelle)**

Contenu théorique :

- Créer un espace de travail adapté
- Définir votre rythme de travail
- Cloisonner vie personnelle et vie professionnelle
- Créer votre discipline personnelle
- Salariés encore en poste : communiquer avec les prospects et clients en tenant compte de vos horaires de travail
- Salariés encore en poste : optimiser les temps morts de la journée

Travail à faire par le stagiaire et durée estimée :

- Le stagiaire doit répondre à un quiz de mise en situation et créer son emploi du temps idéal
- Durée estimée : 30 minutes

Modalité de validation de transfert des acquis :

- Quiz de mise en situation et présentation de l'emploi du temps idéal

### Séquence 8 : **Travailler son état d'esprit**

Durée estimée : **1h30 (1h en vidéo + 30 min en visio individuelle)**

#### Contenu théorique :

- Le nouveau vocabulaire à adopter
- Soigner la posture de l'expert
- Gérer le rapport aux autres
- S'entourer
- Les nouvelles habitudes à prendre
- Garder sa motivation même dans les moments plus difficiles
- Epargner pour pallier le manque de protection sociale et l'instabilité des revenus
- Faire évoluer son activité dans le futur

#### Travail à faire par le stagiaire et durée estimée :

- Le stagiaire doit répondre à un quiz de mise en situation
- Durée estimée : 30 minutes

#### Modalité de validation de transfert des acquis :

- Quiz de mise en situation