

Parcours de Formations



VALUEGO
FORMATION

we've got talents

Catalogue 2024

Contacts :

Formation : Jean-Philippe AGAISSE – jpagaisse@valuego.fr

Administratif : Mélanie CAVERIVIERE – mcaveriviere@valuego.fr / réponse en 24/72h

Accueil des personnes en situation de handicap :

Si vous êtes une personne à mobilité réduite, nos lieux de formation à Paris 8 sont accessibles.

Pour toutes autres situations de handicap, contactez le référent handicap - mcaveriviere@valuego.fr - au moment de votre inscription : nous étudierons avec vous la possibilité d'intégrer une de nos sessions.

Si la situation de handicap ne permet pas d'intégrer une de nos formations, nous vous orienterons vers :

- l'AGEFIPH qui propose des Prestations d'Appuis spécifiques (PAS) : 0 800 11 10 09
- la MDPH qui accompagne les organismes de formation : 01 53 32 39 39
- le FIPHFP (pour les employeurs publics) : 01 58 50 99 33
- H'Up, avec lequel nous avons un partenariat : Aïssatou BARRY 01 43 79 13 06
- Cap Emploi – UNIRH 92 : direction@unirh92.org ou 01 42 53 76 76

Vous pouvez retrouver notre politique d'accessibilité [des personnes en situation de handicap ici](#) ainsi que notre charte d'engagement.

Pour toutes réclamations adressez-nous un mail : formation@valuego.fr

Agenda des Formations

Catalogue 2024

- ⇒ Création d'entreprise
- ⇒ Devenir indépendant ou freelance
- ⇒ Devenir indépendant ou freelance - parcours complet
- ⇒ Indépendant, freelance : choisir son statut et créer sa société
- ⇒ Indépendant, freelance : créer votre offre commerciale, business model et business plan
- ⇒ Indépendant, freelance : développer son réseau, prospecter et vendre avec LinkedIn
- ⇒ Indépendant, freelance : gérer son temps avec efficacité
- ⇒ Indépendant, freelance : piloter un projet
- ⇒ Indépendant, freelance : réussir ses missions, organisation et gestion clients
- ⇒ Indépendant, freelance : travailler son pitch et discours commercial, techniques de communication
- ⇒ Indépendant, freelance : trouver des clients et décrocher des missions
- ⇒ Indépendant, freelance : vendre son expertise
- ⇒ Le discours commercial
- ⇒ Maîtriser les fondamentaux de la prise de parole en public
- ⇒ Prise de parole en public

- ⇒ Bilan de compétences

Synthèse des Formations

Création d'entreprise



Public

Salarié expérimenté souhaitant se mettre à son compte avec plusieurs années d'expérience professionnelle (2 à 5 ans).

- 🕒 5h / 10h / 15h ou 20h
- € 1 000/2 000/3 000 ou 4 000€ TTC
- 📍 En présentiel ou en ligne

😊 Toutes les informations [ici](#)

Devenir consultant indépendant parcours complet

- Devenir consultant indépendant ou freelance
- Choisir son statut (ou en changer)
- Créer son offre commerciale
- Prospecter et développer son réseau
- Travailler et améliorer son pitch
- Réussir ses missions, organisation et gestion clients

Public

Salarié expérimenté souhaitant se mettre à son compte avec plusieurs années d'expérience professionnelle (2 à 5 ans).

- 🕒 6 demi-journées
- € 1 800€ TTC (1 formation offerte)
- 📍 En présentiel ou en ligne

😊 Toutes les informations [ici](#)

Devenir indépendant ou freelance



Public

Salarié expérimenté souhaitant se mettre à son compte avec plusieurs années d'expérience professionnelle (2 à 5 ans).

- 🕒 1 demi-journée
- € 360€ TTC
- 📍 En présentiel ou en ligne

😊 Toutes les informations [ici](#)

Synthèse des Formations

Indépendant, freelance : choisir son statut et créer sa société



Public

Salarié expérimenté souhaitant se mettre à son compte avec plusieurs années d'expérience professionnelle (2 à 5 ans).

🕒 1 journée

€ 720€ TTC

📍 En présentiel ou en ligne

😊 Toutes les informations [ici](#)

Indépendant, freelance : créer votre offre commerciale, business model et business plan



Public

Consultant désirant optimiser son efficacité commerciale avec plusieurs années d'expérience professionnelle (2 à 5 ans) et avoir une offre au moins embryonnaire.

🕒 1 journée

€ 720€ TTC

📍 En présentiel ou en ligne

😊 Toutes les informations [ici](#)

Indépendant, freelance : développer son réseau, prospecter et vendre avec LinkedIn



Public

Consultant désirant optimiser sa visibilité sur le marché avec plusieurs années d'expérience professionnelle (2 à 5 ans).

🕒 1 journée

€ 720€ TTC

📍 En présentiel ou en ligne

😊 Toutes les informations [ici](#)

Synthèse des Formations

Indépendant, freelance : gérer son temps avec efficacité



Public
Consultant indépendant ayant démarré ou sur le point de démarré ses activités.

🕒 1 demi-journée

€ 360€ TTC

📍 En présentiel ou en ligne

😊 Toutes les informations [ici](#)

Indépendant, freelance : organiser et piloter un projet



Public
Consultant indépendant ayant démarré ou sur le point de démarré ses activités.

🕒 1 demi-journée

€ 360€ TTC

📍 En présentiel ou en ligne

😊 Toutes les informations [ici](#)

Indépendant, freelance : réussir ses missions, organisation et gestion clients



Public
Salarié expérimenté souhaitant se mettre à son compte avec plusieurs années d'expérience professionnelle (2 à 5 ans).

🕒 1 demi-journée

€ 360€ TTC

📍 En présentiel ou en ligne

😊 Toutes les informations [ici](#)

Synthèse des Formations

Indépendant, freelance : travailler son pitch et discours commercial, techniques de communication



Public

Consultant désirant optimiser sa communication avec plusieurs années d'expérience professionnelle (2 à 5 ans).

🕒 1 journée

€ 720€ TTC

📍 En présentiel ou en ligne

😊 Toutes les informations [ici](#)

Indépendant, freelance : trouver des clients et décrocher des missions

- Offre commerciale, business model et business plan
- Prospector et vendre avec LinkedIn
- Pitch et discours commercial : techniques de communication

Public

Consultant désirant optimiser son efficacité commerciale, sa visibilité sur le marché et sa communication avec plusieurs années d'expérience professionnelle (au minimum 2 à 5 ans).

🕒 6 demi-journées

€ 2 000€ TTC (réduction commerciale pour ce package)

📍 En présentiel ou en ligne

😊 Toutes les informations [ici](#)

Indépendant, freelance : vendre son expertise



Public

Salarié expérimenté souhaitant se mettre à son compte et avoir bien avancé sur la réflexion de son offre (produit ou service) en B to B.

🕒 1 demi-journée

€ 360€ TTC

📍 En présentiel ou en ligne

😊 Toutes les informations [ici](#)

Synthèse des Formations

Le discours commercial



Public

Salarié expérimenté souhaitant se mettre à son compte et avoir bien avancé sur la réflexion de son offre (produit ou service) en B to B.

🕒 2 journées

€ 2 200€ TTC

📍 En présentiel ou en ligne

😊 Toutes les informations [ici](#)

Maîtriser les fondamentaux de la prise de parole en public



Public

Créateurs ou repreneurs d'entreprises, dirigeants, managers, chefs de projets, consultants.

🕒 12 heures

€ 3 000€ TTC

📍 En présentiel ou en ligne

😊 Toutes les informations [ici](#)

Prise de parole en public



Public

Créateurs ou repreneurs d'entreprises, dirigeants, managers, chefs de projets, consultants.

🕒 6 heures

€ 1 790€ TTC

📍 En présentiel ou en ligne

😊 Toutes les informations [ici](#)

Synthèse des Formations

Bilan de Compétences



Public

Le bilan de compétences est une démarche qui s'adresse à tous, quel que soit votre niveau de formation ou votre profil.

🕒 15 heures

€ 1 860€ TTC

📍 En présentiel ou en ligne

😊 Toutes les informations [ici](#)

Création d'entreprise

5h / 10h / 15h ou 20h

Public

Salarié expérimenté souhaitant se mettre à son compte avec plusieurs années d'expérience professionnelle (au minimum 2 à 5 ans).

Les points forts de cette formation

Afin de s'accorder avec les spécificités de chaque projet, un test de positionnement en début de parcours permettra de définir les besoins précis de chaque stagiaire et occasionnera un ajustement du parcours de formation.

Bénéfices / Objectifs

- Vous allez pouvoir vous poser les bonnes questions pour vous lancer.
- Vous connaissez les principaux statuts et les critères de choix.
- Vous savez établir une étude de marché et votre plan d'affaires.
- Vous aurez acquis le savoir-faire pour créer votre offre de service.
- Vous aurez acquis toutes les bases de la conduite d'une mission.
- Vous serez capable de construire votre démarche réseau.
- Vous serez capable de développer et gérer efficacement votre entreprise.

Méthode d'apprentissage

Tout au long de la session et au cours des échanges théoriques et d'exercices, le formateur s'assure de la compréhension et de la bonne acquisition des nouvelles compétences.

Prérequis

Avoir envie de se lancer dans l'entrepreneuriat, de créer son entreprise.

Informations pratiques

- 🕒 **Horaires** : à définir
- 📍 **Lieu** : En présentiel ou en ligne
- 💶 **Prix** : 1000/2000/3000 ou 4000€ TTC
- 👤 **Formateur.rice** : expérience de plusieurs années en accompagnement freelance et créateur d'entreprise



Création d'entreprise - Programme

Module 1

PRÊT À ENTREPRENDRE ?

Mesurer le potentiel de créateur d'entreprise, comprendre et travailler les comportements gagnants en entrepreneuriat :

→ Bilan personnel et test permettant de détection de vos forces et faiblesses.

→ Motivation, leadership, management de soi et des équipes.

Module 4

MON PLAN D'AFFAIRES

Savoir élaborer un plan financier et un plan d'affaires dans les règles de l'art :

→ Comprendre les différentes sections que comportent un business plan, connaître les outils aidant à sa rédaction, prévisionnel financier, étude de cas.

Modalité d'évaluation

Bilan de positionnement à l'entrée et à la sortie de la session.

Module 2

MON IDÉE ET MON MARCHÉ

Identifier, affiner et tester son idée d'entreprise :

→ Outils et méthodes pour construire son étude de marché, réaliser et rédiger l'étude de marché de son projet.

Module 5

MON FINANCEMENT

Savoir identifier les financements et préparer au mieux les entretiens avec les financeurs :

→ Connaître les différentes aides et sources de financement et celles utiles dans mon cadre et adaptées à mon projet.

Module 7

GESTION ET CROISSANCE

Le but est d'acquérir les outils et les méthodes pour développer et gérer efficacement son entreprise :

→ Outils et notions de gestion d'entreprise, notions comptable, TVA

→ Outils et notions de croissance d'entreprise : créer un modèle et une stratégie de croissance, digitalisation des services...

Module 3

MON MODÈLE ÉCONOMIQUE

Déterminer un modèle économique et une organisation viables :

→ Étude des modèles économiques de son secteur, comparatif et démarcation avec la concurrence, segmentation de marché, image de marque...

Module 6

MES CHOIX JURIDIQUES

Savoir identifier le meilleur statut juridique pour son projet :

→ Connaître les différents statuts juridiques possibles pour une entreprise, comprendre les avantages et inconvénients sur le plan social, juridique et fiscal.

→ Choisir la forme la mieux adaptée à son projet et sa stratégie d'entreprise.



Devenir indépendant ou freelance – Parcours complet

6 demi-journées

Public

Salarié expérimenté souhaitant se mettre à son compte avec plusieurs années d'expérience professionnelle (au minimum 2 à 5 ans).

Les points forts de cette formation

Par l'expérience et la maîtrise opérationnelle du formateur puis les échanges entre participants, la formation propose une démarche pragmatique basée sur des parcours réels ainsi que des ateliers de mise en pratique.

Bénéfices / Objectifs

- Vous allez pouvoir vous poser les bonnes questions pour vous lancer.
- Vous connaissez les principaux statuts et les critères de choix.
- Vous aurez acquis le savoir-faire pour créer votre offre de service.
- Vous aurez acquis toutes les bases de la conduite d'une mission.
- Vous saurez construire un profil LinkedIn et vous serez capable de construire votre démarche réseau.
- Vous connaissez les différents pitches à préparer et vous aurez acquis les bases pour les travailler.

Méthode d'apprentissage

Tout au long de la session et au cours des échanges théoriques et d'exercices, le formateur s'assure de la compréhension et de la bonne acquisition des nouvelles compétences.

Prérequis

Vous devez avoir plusieurs années d'expérience professionnelle (2 à 5 ans au minimum) et une offre commerciale au moins embryonnaire.

Informations pratiques

- 🕒 **Horaires** : 09h-12h30 ou 14h-17h30
- 📍 **Lieu** : En présentiel ou en ligne
- € **Prix** : 2 000€ TTC
- † **Formateur.rice** : expérience de plusieurs années en accompagnement freelance et créateur d'entreprise



Devenir indépendant ou freelance – Parcours complet

Programme

Introduction

Présentation du cycle « Transition Indépendant » et du sommaire et des objectifs de la formation.
Tour de table et recueil des attentes des participants.

Module 1

DEVENIR CONSULTANT INDÉPENDANT

- Découvrir le métier d'indépendant
- Questionner sa capacité à le devenir
- Avoir les bases pour décider d'un statut et faire son Business Plan

Module 2

CHOISIR SON STATUT (OU EN CHANGER)

- Formation théorique
- Connaître les différents statuts juridiques pour éclairer son choix lors de la création de sa structure

Module 3

CRÉER VOTRE OFFRE COMMERCIALE

- Stratégie commerciale du consultant
- Développer son offre commerciale

Module 4

PROSPECTER ET DÉVELOPPER SON RÉSEAU

- Développer votre flux d'affaires
- Utiliser LinkedIn

Module 5

TRAVAILLER ET AMÉLIORER SON PITCH

- Travailler son discours commercial
- Savoir se vendre à l'oral devant un prospect ou un auditoire en 2 minutes

Module 6

RÉUSSIR SES MISSIONS, ORGANISATION ET GESTION CLIENTS

- Gérer votre mission de consultant
- Gérer vos dossiers clients
- Délivrer des prestations de qualité

Modalité d'évaluation

Bilan de positionnement à l'entrée et à la sortie de la session.



Devenir indépendant ou freelance

1 demi-journée

Public

Salarié expérimenté souhaitant se mettre à son compte avec plusieurs années d'expérience professionnelle (au minimum 2 à 5 ans).

Les points forts de cette formation

Par l'expérience et la maîtrise opérationnelle du formateur puis les échanges entre participants, la formation propose une démarche pragmatique basée sur des parcours réels.

Bénéfices

Vous allez pouvoir vous poser les bonnes questions pour vous lancer !

Objectifs

Découvrir le métier de consultant indépendant.

Questionner sa capacité à le devenir.

Avoir les bases pour décider d'un statut et faire son Business Plan.

Prérequis

Avoir un projet professionnel en tant qu'indépendant et une idée d'expertise à vendre

Informations pratiques

🕒 **Horaires** : 09h00-12h30 ou 14h-17h30

📍 **Lieu** : En présentiel ou en ligne

€ **Prix** : 360€ TTC

👤 **Formateur.rice** : expérience de plusieurs années en accompagnement freelance et créateur d'entreprise

Méthode d'apprentissage

Tout au long de la session et au cours des échanges théoriques et d'exercices, le formateur s'assure de la compréhension et de la bonne acquisition des nouvelles compétences.



Devenir indépendant ou freelance

Programme

Introduction

Présentation du cycle « Transition Indépendant » et du sommaire et des objectifs de la formation (théorique)

Tendances du marché du travail - Tour de table et recueil des attentes des participants

Module 1

- Qu'est-ce qu'un consultant, posture et positionnement
- Business plan et stratégie commerciale
- Qualités, difficultés et questions éthiques

Module 2

- Connaissance de soi
- Construire son offre
- Que faire maintenant ?

Modalité d'évaluation

Bilan de positionnement à l'entrée et à la sortie de la session.



Indépendant, freelance : choisir son statut et créer sa société - 1 journée

Public

Salarié expérimenté souhaitant se mettre à son compte avec plusieurs années d'expérience professionnelle (au minimum 2 à 5 ans).

Les points forts de cette formation

Par l'expérience et la maîtrise opérationnelle du formateur puis les échanges entre participants, la formation propose une démarche pragmatique basée sur de la théorie et des échanges de bonnes pratiques.

Bénéfices

Présentation des principaux statuts existants et des critères de base pour choisir le plus adapté à l'activité du consultant ou du créateur d'entreprise.

Vous saurez précisément, selon votre situation personnelle et vos objectifs professionnels, quel statut choisir.

Méthode d'apprentissage

Tout au long de la session et au cours des échanges théoriques et d'exercices, le formateur s'assure de la compréhension et de la bonne acquisition des nouvelles compétences.

Prérequis

Avoir un projet professionnel en tant qu'indépendant et une idée d'expertise à vendre

Objectifs

Connaître les différents statuts juridiques pour éclairer son choix lors de la création de sa structure :

- de la microentreprise,
- de la SASU,
- de l'EURL,
- du portage salarial.

Comparer les paramètres financiers et qualitatifs de chaque statuts afin de finaliser son choix lors de la création de sa structure.

Informations pratiques

🕒 **Horaires** : 09h00-12h30 / 14h-17h30

📍 **Lieu** : En présentiel ou en ligne

€ **Prix** : 720€ TTC

† **Formateur.rice** : expérience de plusieurs années en accompagnement freelance et créateur d'entreprise



Indépendant, freelance : choisir son statut et créer sa société - Programme

Introduction

Présentation du cycle « Transition Indépendant » et du sommaire et des objectifs de la formation.

Tendances du marché du travail - Tour de table et recueil des attentes des participants

Module 1

- Les principaux statuts juridiques existants pour la création d'entreprise
- Microentreprise, types de sociétés, portage salarial
- Définitions et réformes

Module 2

- Les critères pour choisir, les questions à se poser
- Avantages et inconvénients

Module 3

- Chômage et création d'entreprise
- Acronymes des aides à la création d'entreprise
- Cumul indemnités chômage avec une microentreprise ou en portage salarial
- Cumul indemnités chômage avec une SASU ou une EURL

Module 4

Approfondissement des statuts juridiques majeurs de l'entreprise individuelle, définition, description, avantages et inconvénients :

- de la microentreprise,
- de la SASU,
- de l'EURL,
- du portage salarial.

Module 5

Comparaison et analyse des paramètres financiers et qualitatifs :

- rémunération nette théorique,
- protection sociale (retraite, santé, chômage...),
- véhicule, locaux....,
- assurances,
- gestion patrimoniale,
- développement de l'activité.

Modalité d'évaluation

Bilan de positionnement à l'entrée et à la sortie de la session.

Indépendant, freelance : créer votre offre commerciale, business model et business plan

1 journée

Public

Consultant désirant optimiser son efficacité commerciale avec plusieurs années d'expérience professionnelle (2 à 5 ans) et avoir une offre au moins embryonnaire.

Prérequis

Avoir un projet professionnel en tant qu'indépendant et une idée d'expertise à vendre et avoir une offre au moins embryonnaire.

Les points forts de cette formation

Par l'expérience et la maîtrise opérationnelle du formateur puis les échanges entre participants, la formation propose une démarche pragmatique basée sur des parcours réels ainsi que des ateliers de mise en pratique.

Bénéfices

Les participants finaliseront leur offre commerciale.

Ils auront réalisé leur ciblage commercial.

Ils auront travaillé leur business plan.

Objectifs

Connaître la stratégie commerciale de l'indépendant.

Développer son offre commerciale.

Informations pratiques

🕒 **Horaires** : 09h00-12h30 / 14h-17h30

📍 **Lieu** : En présentiel ou en ligne

💰 **Prix** : 720€ TTC

👤 **Formateur.rice** : expérience de plusieurs années en accompagnement freelance et créateur d'entreprise

Méthode d'apprentissage

Tout au long de la session et au cours des échanges théoriques et d'exercices, le formateur s'assure de la compréhension et de la bonne acquisition des nouvelles compétences.



Indépendant, freelance : créer votre offre commerciale, business model et business plan

Programme

Introduction

Présentation du cycle « Transition Indépendant » et du sommaire et des objectifs de la formation
Tendances du marché du travail - Tour de table et recueil des attentes des participants

Module 1

Formation

- Stratégie commerciale pour un consultant
- Fidélisation de la clientèle
- Méthodologie de création d'une offre
- Pricing
- Proposition commerciale

Module 2

Mise en pratique

- Plan d'action pour son offre
- Finaliser son offre et son ciblage
- Le Business Plan

Modalité d'évaluation

Bilan de positionnement à l'entrée et à la sortie de la session.



Indépendant, freelance : développer son réseau, prospector et vendre avec LinkedIn

1 journée

Public

Consultant désirant optimiser sa visibilité sur le marché avec plusieurs années d'expérience professionnelle (2 à 5 ans).

Prérequis

Avoir un projet professionnel en tant qu'indépendant et une idée d'expertise à vendre.

Avoir un compte LinkedIn.

Les points forts de cette formation

Par l'expérience et la maîtrise opérationnelle du formateur puis les échanges entre participants, la formation propose une démarche pragmatique basée sur des parcours réels ainsi que des ateliers de mise en pratique.

Bénéfices

Le formateur analyse les profils LinkedIn des participants et partage.

Vous savez construire un profil LinkedIn et vous serez capable de construire votre démarche réseau.

Vous aurez un discours de prise de rendez vous et de début d'entretien réseau.

Objectifs

Développer votre flux d'affaires.

Utiliser LinkedIn.

Vous entraîner au discours réseau pour trouver des opportunités.

Informations pratiques

🕒 **Horaires** : 09h00-12h30 / 14h-17h30

📍 **Lieu** : En présentiel ou en ligne

€ **Prix** : 720€ TTC

👤 **Formateur.rice** : expérience de plusieurs années en accompagnement freelance et créateur d'entreprise

Méthode d'apprentissage

Tout au long de la session et au cours des échanges théoriques et d'exercices, le formateur s'assure de la compréhension et de la bonne acquisition des nouvelles compétences.



Indépendant, freelance : développer son réseau, prospector et vendre avec LinkedIn

Programme

Introduction

Présentation du cycle « Transition Indépendant » et du sommaire et des objectifs de la formation.
Tour de table et recueil des attentes des participants.

Module 1

Formation

- La démarche réseau
- Le plan d'action réseau
- L'entretien réseau
- Le profil LinkedIn
- Utiliser LinkedIn pour vendre son offre
- Améliorer sa visibilité
- La prospection dans la démarche commerciale
- La prise de rendez vous

Module 2

Mise en pratique

- Utiliser LinkedIn commercialement
- Finaliser son profil LinkedIn
- Prospector efficacement
- S'entraîner au pitch réseau

Modalité d'évaluation

Bilan de positionnement à l'entrée et à la sortie de la session.



Indépendant, freelance : gérer son temps avec efficacité

1/2 journée

Public

Consultant indépendant ayant démarré ou sur le point de démarré ses activités

Prérequis

Aucun

Les points forts de cette formation

Par l'expérience et la maîtrise opérationnelle du formateur puis les échanges entre participants, la formation propose une démarche pragmatique basée sur des parcours réels ainsi que des ateliers de mise en pratique.

Bénéfices

Vous allez savoir mettre en place une démarche vous permettant de développer votre réseau, obtenir des références et ainsi développer votre notoriété et faciliter votre développement d'affaires

Objectifs

Savoir organiser son temps
Savoir utiliser les bons outils de gestion du temps

Informations pratiques

🕒 **Horaires** : 09h00-12h30 / 14h-17h30

📍 **Lieu** : En présentiel ou en ligne

💰 **Prix** : 360€ TTC

👤 **Formateur.rice** : expérience de plusieurs années en accompagnement freelance et créateur d'entreprise

Méthode d'apprentissage

Tout au long de la session et au cours des échanges théoriques et d'exercices, le formateur s'assure de la compréhension et de la bonne acquisition des nouvelles compétences.

Indépendant, freelance : gérer son temps avec efficacité

Programme

Introduction

Présentation du cycle « Transition Indépendant » et du sommaire et des objectifs de la formation.

Tour de table et recueil des attentes des participants.

Module 1

L'organisation du temps :

- Les cinq temps : production, administration, communication, commercialisation, recherche & développement
- La gestion des priorités
- Les perturbateurs
- Exercice pratique : évaluation et hiérarchisation des tâches hebdomadaires

Module 2

Les bons outils de gestion du temps :

- La comptabilité et le suivi administratif des clients
- Le risque résiduel
- La gestion des projets et la gestion documentaire
- La gestion des temps de communication
- Exercice pratique : cartographie des outils d'organisation des participants

Module 3

Temps courts, temps longs, maintenir les équilibres :

- Respect des échéanciers et gestion de la surcharge de travail
- Les investissements dans le long terme : développement des compétences, réseautage
- Les temps d'arrêts : bilan, archivage, mise à jour des équipements
- Exercice pratique : réflexion sur les habitudes et la routine, les possibilités d'amélioration

Modalité d'évaluation

Bilan de positionnement à l'entrée et à la sortie de la session.



Indépendant, freelance : piloter un projet

1/2 journée

Public

Consultant indépendant ayant démarré ou sur le point de démarrer ses activités

Prérequis

Aucun

Les points forts de cette formation

Par l'expérience et la maîtrise opérationnelle du formateur puis les échanges entre participants, la formation propose une démarche pragmatique basée sur des parcours réels ainsi que des ateliers de mise en pratique.

Bénéfices

Vous allez savoir gérer plusieurs missions en parallèle, en prenant en compte les aléas et les imprévus pour maintenir une qualité de service optimale

Objectifs

Faire le suivi de ses missions en suivant des indicateurs adaptés
Être capable de s'adapter aux changements du projet et aux évolutions de la mission

Informations pratiques

🕒 **Horaires** : 09h00-12h30 / 14h-17h30

📍 **Lieu** : En présentiel ou en ligne

€ **Prix** : 360€ TTC

👤 **Formateur.rice** : expérience de plusieurs années en accompagnement freelance et créateur d'entreprise

Méthode d'apprentissage

Tout au long de la session et au cours des échanges théoriques et d'exercices, le formateur s'assure de la compréhension et de la bonne acquisition des nouvelles compétences.



Indépendant, freelance : piloter un projet

Programme

Introduction

Présentation du cycle « Transition Indépendant » et du sommaire et des objectifs de la formation.

Tour de table et recueil des attentes des participants.

Module 1

Conduire une mission en respectant les étapes clés :

- Tenir ses engagements dans un environnement incertain
- L'adaptation aux imprévus : un enjeu d'organisation et de communication
- Anticiper, prévenir, gérer les risques
- Exercice pratique : clarifier les modalités de communication du projet

Module 2

Mettre en place des outils de gestion du temps et de suivi de performance :

- Planifier ses tâches et communiquer son calendrier de réalisation : outils et méthodes
- La gestion des priorités et des conflits d'agenda
- Exercice pratique : cartographie des outils de planification de projets et de gestion du temps

Module 3

Mesurer la satisfaction du client :

- Clarifier les enjeux des différents interlocuteurs pour comprendre leurs critères de satisfaction
- Évaluer la satisfaction du client : outils et pratiques
- Exercice pratique : création d'une matrice pouvoir-intérêt

Module 4

Mettre en œuvre des actions correctives :

- Qualifier l'importance des changements pour identifier la bonne réponse
- Se mettre en mode solutions pour régler les différents
- Exercice pratique : négocier un avenant à un contrat

Modalité d'évaluation

Bilan de positionnement à l'entrée et à la sortie de la session.

Indépendant, freelance : réussir ses missions, organisation et gestion clients - 1 demi-journée

Public

Salarié expérimenté souhaitant se mettre à son compte avec plusieurs années d'expérience professionnelle (au minimum 2 à 5 ans).

Les points forts de cette formation

Par l'expérience et la maîtrise opérationnelle du formateur puis les échanges entre participants, la formation propose une démarche pragmatique basée des parcours réels.

Bénéfices

Aperçu global du déroulé d'une mission et des principales méthodologies.

Vous acquérez toutes les bases de la conduite d'une mission.

Méthode d'apprentissage

Tout au long de la session et au cours des échanges théoriques et d'exercices, le formateur s'assure de la compréhension et de la bonne acquisition des nouvelles compétences.

Prérequis

Avoir un projet professionnel en tant qu'indépendant et une idée d'expertise à vendre

Objectifs

Avoir une bonne organisation pour réaliser vos missions.

Savoir gérer votre client.

Découvrir la boîte à outils utiles en mission.

Informations pratiques

🕒 **Horaires** : 09h00-12h30 ou 14h-17h30

📍 **Lieu** : En présentiel ou en ligne

€ **Prix** : 360€ TTC

👤 **Formateur.rice** : expérience de plusieurs années en accompagnement freelance et créateur d'entreprise

Indépendant, freelance : réussir ses missions, organisation et gestion clients

Programme

Introduction

Démarche générale en vue de délivrer de la qualité. Les engagements à prendre au démarrage d'une mission.

Module 1

- La conduite d'une mission type avec ses étapes clés
- Les qualités du consultant en mission
- L'organisation de la mission et du dossier associé

Module 2

- Typologie de prestations
- Les outils d'animation et de gestion
- Les outils de production (analyse et optimisation)

Modalité d'évaluation

Bilan de positionnement à l'entrée et à la sortie de la session.

Indépendant, freelance : travailler son pitch et discours commercial, techniques de communication

1 journée

Public

Consultant désirant optimiser sa communication avec plusieurs années d'expérience professionnelle (2 à 5 ans).

Prérequis

Avoir un projet professionnel en tant qu'indépendant et une idée d'expertise à vendre.

Avoir un compte LinkedIn.

Les points forts de cette formation

Par l'expérience et la maîtrise opérationnelle du formateur puis les échanges entre participants, la formation propose une démarche pragmatique basée sur des parcours réels ainsi que des ateliers de mise en pratique.

Bénéfices

Mise en pratique pour tous les participants volontaires.

Vous finalisez vos différents pitches et vous vous entraînez à les délivrer.

Objectifs

Savoir se vendre à l'oral devant un prospect ou un auditoire en 2 minutes.

Être capable de faire un discours commercial clair et synthétique.

Améliorer votre communication orale en général.

Informations pratiques

🕒 **Horaires** : 09h00-12h30 / 14h-17h30

📍 **Lieu** : En présentiel ou en ligne

€ **Prix** : 720€ TTC

👤 **Formateur.rice** : expérience de plusieurs années en accompagnement freelance et créateur d'entreprise

Méthode d'apprentissage

Tout au long de la session et au cours des échanges théoriques et d'exercices, le formateur s'assure de la compréhension et de la bonne acquisition des nouvelles compétences.



Indépendant, freelance : travailler son pitch et discours commercial, techniques de communication

Programme

Introduction

Présentation du cycle « Transition Indépendant » et du sommaire et des objectifs de la formation.
Tour de table et recueil des attentes des participants.

Module 1

Formation

- Les différents formats du pitch
- Le storytelling
- La communication non verbale
- CV et bio

Module 2

Mise en pratique

- Techniques de communication verbale
- Présentation orale par chaque participant de son discours/pitch
- Mise en pratique de la communication verbale

Modalité d'évaluation

Bilan de positionnement à l'entrée et à la sortie de la session.

Indépendant, freelance : trouver des clients et décrocher des missions - 6 demi-journées

Public

Consultant expérimenté désirant optimiser son efficacité commerciale, sa visibilité sur le marché et sa communication, dans le but d'optimiser le développement de son activité avec plusieurs années d'expérience professionnelle (au minimum 2 à 5 ans).

Les points forts de cette formation

Par l'expérience et la maîtrise opérationnelle du formateur puis les échanges entre participants, la formation propose une démarche pragmatique basée sur des parcours réels ainsi que des ateliers de mise en pratique.

Bénéfices

Vous aurez acquis le savoir-faire pour créer votre offre de service.
Vous connaissez les différents pitches et vous acquérez les bases pour les travailler.
Vous avez acquis les techniques efficaces de communication verbale et non verbale.
Vous savez construire un profil LinkedIn et vous serez capable de construire votre stratégie réseau.
Vous savez prospecter de façon efficace.

Méthode d'apprentissage

Tout au long de la session et au cours des échanges théoriques et d'exercices, le formateur s'assure de la compréhension et de la bonne acquisition des nouvelles compétences.

Prérequis

Vous devez avoir plusieurs années d'expérience professionnelle (2 à 5 ans au minimum) et une offre commerciale au moins embryonnaire.
Avoir un compte LinkedIn

Objectifs

Stratégie commerciale de l'indépendant.
Développer son offre commerciale.
Travailler et rédiger son offre commerciale
Développer votre flux d'affaires.
Utiliser LinkedIn et finaliser son profil
Savoir se vendre à l'oral devant un prospect ou un auditoire en 2 minutes

Informations pratiques

🕒 **Horaires** : 09h00-12h30 ou 14h-17h30
📍 **Lieu** : En présentiel ou en ligne
💶 **Prix** : 2 000€ TTC
👤 **Formateur.rice** : expérience de plusieurs années en accompagnement freelance et créateur d'entreprise



Indépendant, freelance : trouver des clients et décrocher des missions - Programme

Introduction

Présentation du cycle « Transition Indépendant » et du sommaire et des objectifs de la formation.
Tour de table et recueil des attentes des participants.

Module 1

CRÉER VOTRE OFFRE COMMERCIALE

Formation

- Stratégie commerciale du consultant
- Développer son offre commerciale

Mise en pratique

- Plan d'action pour son offre
- Finaliser son offre et son ciblage
- Le Business Plan

Modalité d'évaluation

Bilan de positionnement à l'entrée et à la sortie de la session.

Module 2

PROSPECTER ET DÉVELOPPER SON RÉSEAU

Formation

- Développer votre flux d'affaires
- Utiliser LinkedIn

Mise en pratique

- Utiliser LinkedIn commercialement
- Prospecter efficacement

Module 3

TRAVAILLER ET AMÉLIORER SON PITCH

Formation

- Travailler son discours commercial
- Savoir se vendre à l'oral devant un prospect ou un auditoire en 2 minutes

Mise en pratique

- Communication verbale et non verbale
- CV & Bio



Indépendant, freelance : vendre son expertise

1 demi-journée

Public

Consultants indépendants ayant déjà défini leur offre et leurs cibles

Prérequis

Avoir déjà défini son offre et ses cibles. Offre commerciale, expertise, déjà construite, incluant la valeur pour le client, et la construction du prix.

Les points forts de cette formation

Par l'expérience et la maîtrise opérationnelle du formateur puis les échanges entre participants, la formation propose une démarche pragmatique basée sur des parcours réels ainsi que des ateliers de mise en pratique.

Bénéfices

Associer le savoir faire et le savoir être tout au long du cycle de vente.

Objectifs

Etablir la confiance auprès de son prospect.
Savoir qualifier ses attentes exprimées ou non exprimées afin de répondre à ses réels besoins, et savoir conclure la vente

Informations pratiques

🕒 **Horaires** : 09h00-12h30 ou 14h-17h30

📍 **Lieu** : En présentiel ou en ligne

€ **Prix** : 360 TTC

👤 **Formateur.rice** : expérience de plusieurs années en accompagnement freelance et créateur d'entreprise

Méthode d'apprentissage

Tout au long de la session et au cours des échanges théoriques et d'exercices, le formateur s'assure de la compréhension et de la bonne acquisition des nouvelles compétences.

Indépendant, freelance : vendre son expertise

- Programme

Introduction

Présentation synthétique de l'offre commerciale et de la valeur pour le client/preuves
Evaluation des argumentaires et des objections

Module 1

Sensibilisation sur le savoir-être commerciale
Préparer le RV et « briser la glace »

Module 2

Se présenter auprès du prospect et créer la confiance
Construction de la phase découverte

Module 3

Reformulation de la demande et validation des besoins du prospect
Prise de RV pour remettre la proposition/contrat/devis en vue de conclure

Modalité d'évaluation

Bilan de positionnement à l'entrée et à la sortie de la session.



Le discours commercial, la clé de votre lancement et développement commercial

2 journées

Public

Salarié expérimenté souhaitant se mettre à son compte avec plusieurs années d'expérience professionnelle (au minimum 2 à 5 ans) et souhaitant améliorer son discours commercial.

Prérequis

Avoir bien avancé sur la réflexion de son offre (produit ou service) en B to B.

Les points forts de cette formation

Formation sur mesure, quel que soit votre niveau / expérience en développement commercial.

Quatre demi journées sur 4 semaines ou 2 journées non consécutives ; l'apprentissage et la restitution sont ainsi optimisés.

Bénéfices

Vous êtes autonome dans votre développement commercial.

Vous capitalisez sur votre expérience et partagez avec vos équipes.

Objectifs

Savoir mettre en avant son offre et son entreprise.

Réussir ses entretiens professionnels.

Devenir autonome dans le suivi de vos affaires.

Informations pratiques

🕒 **Horaires** : à définir

📍 **Lieu** : En présentiel ou en ligne

€ **Prix** : 2 200€ TTC

👤 **Formateur.rice** : expérience de plusieurs années en accompagnement freelance et créateur d'entreprise

Méthode d'apprentissage

Tout au long de la session et au cours des échanges théoriques et d'exercices, le formateur s'assure de la compréhension et de la bonne acquisition des nouvelles compétences.

Le discours commercial, la clé de votre lancement et développement commercial

Programme

Module 1

Comment présenter son entreprise et créer la confiance ?

- 7 points clés à mettre en avant en toute circonstance !

Module 2

Découverte du besoin exprimé et non exprimé de votre prospect/client

- Quelles sont les questions pertinentes ?
- Quelle posture avoir lors de l'entretien ?
- Quel plan d'actions à l'issue de l'entretien ?

Module 3

Savoir argumenter sur votre offre

- Quel bénéfice pour votre client ?
- Quelle est la preuve de ce bénéfice ?

Module 4

Comment gérer les objections ?

- Tactiques des questions ouvertes
- Contre-argumenter

Module 5

Comment réussir son closing ?

- Quelles sont les questions les plus pertinentes ?
- Quel suivi efficace ?

Modalité d'évaluation

Bilan de positionnement à l'entrée et à la sortie de la session.

Maîtriser les fondamentaux de la prise de parole en public

12 heures

Public

Créateurs ou repreneurs d'entreprises, dirigeants, managers, chefs de projets, consultants.

Prérequis

Aucun.

Les points forts de cette formation

Formation 100% individuelle et sur-mesure. Du contenu théorique et des bonnes pratiques applicables dès le lendemain. Sessions espacées dans le temps pour une meilleure mise en pratique concrète.

Bénéfices

Vous allez pouvoir relever de nouveaux défis professionnels (et privés) grâce à la maîtrise de votre prise de parole

Objectifs

Vous connaîtrez les ressorts de l'art oratoire
Vous saurez activer les leviers de la confiance en soi
Vous serez capable d'identifier et d'accroître vos talents d'orateur
Vous aurez assimilé les techniques de respiration et de diction pour une meilleure expression.

Informations pratiques

🕒 **Horaires** : à définir

📍 **Lieu** : En présentiel ou en ligne

€ **Prix** : 3 000€ TTC

† **Formateur.rice** : diplômée d'une Licence en Lettres Modernes ainsi que d'un Master en Communication et Marketing International, ancienne professeur de français à Orléans, chef de projet événementiel à Marrakech ou encore agent d'artiste de jazz à Londres.

Méthode d'apprentissage

Tout au long de la session et au cours des échanges théoriques et d'exercices, le formateur s'assure de la compréhension et de la bonne acquisition des nouvelles compétences.

Maîtriser les fondamentaux de la prise de parole en public

Programme

- Tout le monde peut bien parler : échanges pour identifier les besoins et caractéristiques oratoires du sujet ; identification des qualités naturelles du sujet
- Pour mieux parler, se taire : mise en situation ; apprendre à écouter pour mieux parler
- Construire sans Babel : hiérarchiser son discours et articuler des idées pour être capable de délivrer un propos clair, cohérent et organisé adapté à sa cible et efficient
- Ondes et vibrations : apprendre à placer sa voix, comprendre son organe, maîtriser le rythme d'une phrase et respirer correctement
- Parler, dire vs raconter : storytelling et schéma narratif pour comprendre les ressorts du récit et comment les appliquer à la prise de parole du quotidien
- Du discours vers l'influence : comprendre les impacts des mots, expressions et narration employés et travailler sur la concision et la précision du message
- L'Autre e(s)t soi : gestion de l'espace pour percevoir les limites du jeu en prise de parole
- Un esprit clair pour une parole claire : apprivoiser son trac, apprendre des techniques de gestion du stress
- Stylistique orale : apprendre à manier les figures de style, exercices de vocabulaire
- Amorcer et conduire : apprendre à construire une introduction et une conclusion (dans le cadre d'un discours, d'une annonce, d'une réunion) ; les ressorts des grands orateurs
- Apprivoiser le corps : apprendre à utiliser et comprendre le langage non verbal et semi-verbal

Modalité d'évaluation

Bilan de positionnement à l'entrée et à la sortie de la session.



Prise de parole en public

6 heures

Public

Créateurs ou repreneurs d'entreprises, dirigeants, managers, chefs de projets, consultants.

Prérequis

Aucun.

Les points forts de cette formation

Formation 100% individuelle et sur-mesure. Exercices pratiques filmés et analyses vidéo.

Sessions espacées dans le temps pour une meilleure mise en pratique concrète.

Bénéfices

Vous serez capable d'appréhender avec confiance et sérénité votre prochain challenge en communication orale.

De la gestion du stress à la maîtrise de votre image lors d'une prise de parole en public, vous serez apte à dépasser votre trac à l'oral.

Objectifs

Connaître les fondamentaux de l'expression orale.

Savoir se préparer efficacement pour surmonter la peur du public.

Être capable de structurer efficacement son discours.

Être capable de susciter l'intérêt.

Informations pratiques

🕒 **Horaires** : à définir

📍 **Lieu** : En présentiel ou en ligne

€ **Prix** : 1 790€ TTC

👤 **Formateur.rice** : Ex-animateur et journaliste radio/TV, plus de 10 ans d'expérience en accompagnement individuel et collectif.

Méthode d'apprentissage

Tout au long de la session et au cours des échanges théoriques et d'exercices, le formateur s'assure de la compréhension et de la bonne acquisition des nouvelles compétences.



Prise de parole en public

Programme

Module 1

S'exprimer avec conviction

- Se préparer efficacement pour maîtriser son trac en public
- Identifier les points forts de son style de personnalité et de sa signature vocale et ceux à améliorer
- Trouver le bon dosage des ingrédients du non verbal : le sourire, l'attitude, la posture, la gestion des silences,...
- Susciter l'intérêt dès les 1ères secondes
- Marquer les esprits avec sa conclusion
- Bien gérer la relation avec ses interlocuteurs

Module 2

Exprimer une pensée impactante

- Délivrer une pensée captivante et convaincante à l'oral
- Déterminer son audience, son objectif principal et identifier les messages essentiels
- L'importance des anecdotes, histoires, métaphores, faits marquants, chiffres clés
- Organiser son propos : structurer simplement et efficacement son discours
- Mettre en valeur les messages clés

Module 3

Délivrer un discours marquant et convaincant

- Préparer efficacement une intervention réelle et sa simulation à l'oral
- Construire et structurer efficacement son message
- Concevoir des supports visuels esthétiques, marquants et efficaces
- Simulation du discours avec supports visuels
- Bien gérer les questions et les objections des interlocuteurs selon leurs profils de communication

Modalité d'évaluation

Bilan de positionnement à l'entrée et à la sortie de la session.



Bilan de compétences

15 heures

Public

Le bilan de compétences est une démarche qui s'adresse à tous, quel que soit votre niveau de formation ou votre profil.

Bénéfices

Au terme de votre bilan de compétences, vous aurez :

- identifié le ou les changements dont vous avez réellement besoin
- clairement identifié vos compétences professionnelles et personnelles susceptibles d'être investies en situation professionnelle
- appris à mieux vous connaître, à identifier vos moteurs de sens, vos aptitudes et vos potentiels
- vérifié le réalisme et la faisabilité de vos projets grâce à des rencontres avec des professionnels
- défini un projet d'évolution ou de réorientation professionnelle et identifié les conditions et les moyens favorisant sa réalisation.

Déontologie / Financement

Retrouvez ici nos [engagements déontologiques](#)

Retrouvez ici les [possibilités de financement](#)

Prérequis

Aucun.

Objectifs

Prendre du recul sur votre situation professionnelle, la débloquer, la relancer, ou tout simplement la conforter, réfléchir à vos envies et à votre avenir

Faire le point sur toutes vos compétences et aptitudes personnelles et professionnelles

Retrouver ou renforcer votre confiance en vous par une meilleure connaissance et acceptation de vos forces et de vos faiblesses

Découvrir de nouveaux intérêts, motivations ou perspectives professionnelles et identifier les compétences que vous pourriez développer

Prendre en main votre carrière et anticiper votre évolution sans la subir ni vous laisser surprendre par le cours des événements

Vous épanouir au travail et élaborer un projet professionnel réaliste
Développer les bons arguments pour demander une formation, une évolution de carrière à votre employeur, ou bien trouver un emploi

Informations pratiques

🕒 **Horaires** : à définir

📍 **Lieu** : En présentiel ou en ligne

€ **Prix** : 1 860€ TTC

👤 **Formateur.rice** : expérience de plusieurs années en accompagnement freelance et créateur d'entreprise



Bilan de compétences - Programme

Phase de découverte

Il s'agit de bien comprendre votre demande, d'évaluer vos besoins et de définir vos objectifs.

Cette étape de découverte nous permet de déterminer ensemble le format et le parcours les plus adaptés à votre situation (en termes de durée, de contenus et d'outils, notamment).

Suivi et évaluation

En amont de votre bilan, nous recueillons vos attentes et besoins afin de co-construire le programme de votre bilan qui évoluera en fonction de vos besoins.

Au démarrage, lors de la phase préliminaire, les objectifs évaluables et opérationnels sont précisés et ajustés.

Suivi de l'exécution pendant le bilan

Feuille de présence signée par vos soins et par votre consultant.

À l'issue du bilan de compétences un document de synthèse dont vous êtes le seul propriétaire vous est remis.

Un rendez-vous de suivi est fixé à 6 mois maximum après la fin du bilan de compétences dont la date est mentionnée dans votre synthèse, pour faire le point sur la mise en place de votre projet.

Phase d'investigation

Cette seconde phase, centrale dans le bilan de compétences, vise à construire votre projet professionnel et à envisager concrètement vos possibilités d'évolution.

Vous prenez conscience de vos aptitudes à évoluer dans d'autres domaines, identifiez les opportunités d'évolution professionnelle, recensez les facteurs favorisant la réalisation du projet mais aussi les freins éventuels et vérifiez la faisabilité du projet professionnel.

Phase de conclusion

Il s'agit de définir une stratégie gagnante offrant des alternatives, de prendre du recul en priorisant les actions et de définir un retro-planning des actions restant à mener et les éventuels aléas du projet.

À l'issue du bilan, un document de synthèse vous est remis, dont vous êtes l'unique propriétaire.

Nos Formateurs

Nos formateurs et formatrices ont tous connus un parcours « classique » en entreprise avant de s'engager dans un parcours d'indépendant.

Ils sont passés par les mêmes doutes et questionnements, ont tous vécu les mêmes difficultés face à la création d'entreprise ou face à un prospect ou encore à trouver des clients.

Tous nos formateurs et formatrices ont chacun plus d'une dizaine d'année d'expérience en accompagnement individuel et de groupe pour futurs freelances et créateurs d'entreprise, ils sont spécialisés dans leur domaine de formation.

Vous pourrez ainsi retrouver, selon la formation suivie, des spécialistes :

- du conseil en organisation : structure et culture organisationnelle,
- de l'accompagnement du changement,
- de l'accompagnement des mobilités professionnelles,
- du conseil en gestion de carrière,
- de la création d'entreprise,
- du commerce en BtoB et BtoC.

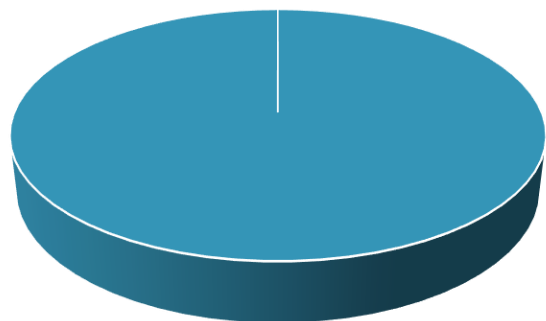


Nos Formations, les chiffres

Satisfaction*

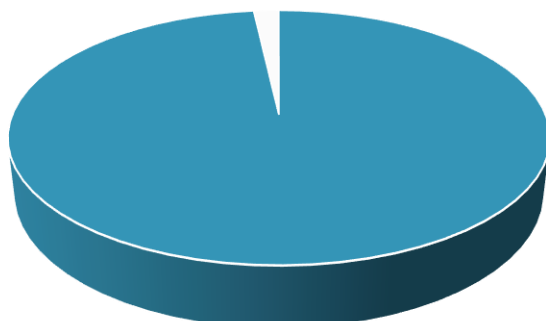
Anticiper et gérer les risques

100% de satisfaction



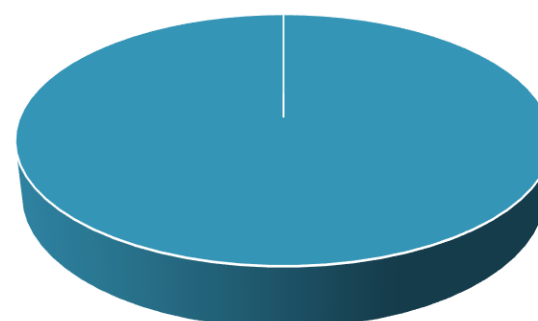
Devenir indépendant

98% de satisfaction



Choisir son statut

100% de satisfaction



Développer son réseau

94% de satisfaction



Communication non verbale

85% de satisfaction



Créer son offre

93% de satisfaction



Acquisition des compétences*

86%

* Chiffres 2023



Nos Formations, les chiffres

Satisfaction*

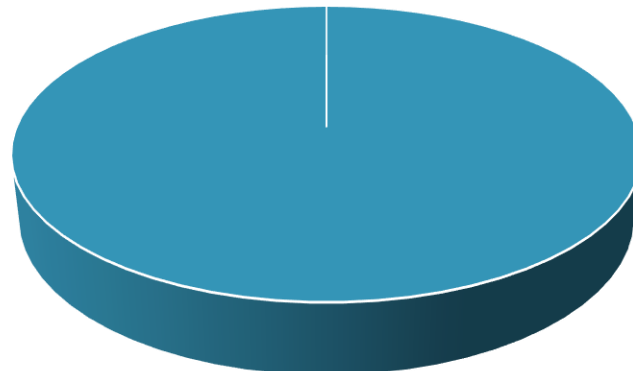
Devenir indépendant - Parcours complet

86% de satisfaction



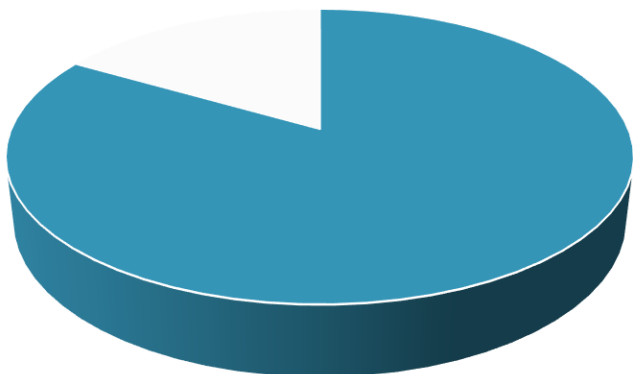
Gérer son temps

100% de satisfaction



Réussir ses missions

83% de satisfaction



Acquisition des compétences*

86%

* Chiffres 2023

