



Zone de chasse
32 rue Jeanne Hachette
69003 LYON
SIRET : 838466530 00014
N° déclaration d'activité : 84691728869

www.lilianalvarez.com
06 48 37 30 49
lilianalvarez.formations@gmail.com

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État

PROGRAMME DE FORMATION DEVELOPPER ET MAITRISER SON ACTIVITÉ D'INDEPENDANT.

Dernière date d'actualisation : 23/11/2021

Objectif de la formation

A la fin de la formation, l'apprenant sera capable de :

- A Construire sa stratégie et comprendre les bases de la fiscalité française.*
- B Trouver des clients : Marketing digital, stratégie, vente et négociation.*
- C Apprendre à gérer sa relation client et à obtenir des recommandations.*
- D Accélérer son activité de freelance*
- E Faire fructifier votre patrimoine*

Publics visés et prérequis

Cette formation est destinée aux publics suivants :

- Freelance*
- Salarié souhaitant devenir indépendant(e)s*
- Indépendant(e)s ou dirigeant(e)s de société Salarié(e)s*

Les pré-requis pour cette formation sont les suivants :

Pour le stagiaire : Diplôme

requis : *Aucun*

Répondre aux questions du formateur lors du 1er rendez-vous

Répondre à un formulaire sur les attentes individuelles :

Questionnaire d'attente individuelle

Pour l'entreprise bénéficiaire :

De répondre au QCM sur le niveau de compétence actuel du stagiaire, afin de mesurer de l'efficacité de la formation et le retour sur investissement de l'entreprise. Le lien sera directement accessible au sein de la formation.

Questionnaire de pré-évaluation prescripteur

Objectifs pédagogiques et contenu de formation

A Construire sa stratégie et comprendre les bases de la fiscalité française.

- 1 *L'état d'esprit du salarié et du freelance, les différences à connaître.*
- 2 *Vaincre le syndrome de l'imposeur et se préparer à la vie de travailleur indépendant.*
- 3 *Négocier une rupture conventionnelle : la stratégie à adopter étape par étape.*
- 4 *Comment choisir son statut juridique pour exercer son activité.*
- 5 *Comment trouver son positionnement client ?*
- 6 *Tout savoir sur la facturation*

B Trouver des clients : Marketing digital, stratégie, vente et négociation.

- 1 *Trouver et tester sa cible client et déterminer comment remplir son emploi du temps.*
- 2 *Prospecter en ligne : comment trouver des clients.*
- 3 *Maîtriser l'art de la vente + 3 exemples d'entretien.*
- 4 *Négocier ses tarifs et formuler une offre commerciale.*
- 5 *Comprendre les différences de formalisation de contrat avec un client : forfait et régie.*
- 6 *Rédiger un devis et une facture.*
- 7 *Apprendre à se créer un réseau.*
- 8 *Comment convaincre les recruteurs ?*

C Apprendre à gérer sa relation client et à obtenir des recommandations.

- 1 *6 principes pour réussir la relation client*
- 2 *Gérer les conflits avec un client, 5 manières de dire non.*
- 3 *7 stratégies pour vendre plus à une personne déjà cliente.*
- 4 *Comment gérer les litiges avec un client.*
- 5 *Les 3 types de recommandations clients que vous pouvez exploiter.*
- 6 *La culture du service client*
- 7 *Comment convaincre les recruteurs et beaucoup plus.*
- 8 *4 sessions de coaching filmés sur la vente, négociation et stratégie*

D Comment accélérer son activité de freelance

- 1 *Comprendre le calcul de la retraite pour mieux pouvoir s'y préparer.*
- 2 *5 stratégies pour accélérer son activité de freelance et casser le plafond de verre.*
- 3 *La méthode pour apprendre mieux, plus vite, tout en augmentant vos revenus.*
- 4 *Comment faire prospérer son argent étape par étape.*
- 5 *Devenir formateur : quand, comment et pourquoi (détail des démarches administratives).*

- 6 *Les mythes de la scalabilité + 5 vidéos cas pratiques d'automatisation*
- 7 *Quand et comment monter ses prix ?*

E Comment faire fructifier son patrimoine

- 1 *Les mythes de l'investissement immobilier*
- 2 *Comment choisir un bien immobilier ? (Localisation, entretien etc...)*
- 3 *Construire son dossier bancaire quand on est freelance !*
- 4 *La fiscalité du loueur meublé : la dernière niche fiscale.*

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement mis en œuvre

Moyens pédagogiques :

Une partie de la formation se déroule en face à face pédagogique (5h) ONLINE sur Skype. Démo, explications, exercices pratiques. + quizz avant et après la formation.

Moyens techniques :

Des supports vidéos sont mis à disposition via notre plateforme LearnDash, ainsi qu'un accès sur Skype (ou équivalent) pour le face à face pédagogique

Moyens d'encadrements :

*ALVAREZ Lilian
Diplôme d'ingénieur du numérique et master 2 en entrepreneuriat*

Freelance en développement d'application mobile

Moyens permettant le suivi et l'appréciation des résultats

Pendant la formation :

Attestation d'assiduité + Relevé de connexion

A la fin de la formation :

Une épreuve pratique / entretien final avec le formateur. Le stagiaire devra également remplir le questionnaire suivant : *Questionnaire de satisfaction*

Organisation et fonctionnement de la formation**Durée totale de la formation :**

100 heures à distance, comprenant l'épreuve finale.

Jours et heures de la formation :

Du lundi 15 novembre 2021

Heures : *libres*

Au lundi 15 mars 2021

Heures : *libres*

Rythme de la formation :

Continu

Mode d'organisation pédagogique :

A distance

Lieu de la formation :**Fait à Lyon en deux exemplaires, le ...**

Bénéficiaire :

Nom, prénom, qualité et signature

L'organisme de formation :

Lilian ALVAREZ, Président Zone de Chasse