



INSTITUT DE FORMATION

FORMATION EN MANAGEMENT, MARKETING & COMPTABILITE POUR L'AUTO-ENTREPRENEUR

PUBLIC CONCERNE

Tout entrepreneur désirant acquérir des compétences clés en management, marketing & comptabilité/finance afin de développer son entreprise de manière pérenne.

OBJECTIFS

- Développer son activité et son chiffre d'affaires
- Pouvoir développer son entreprise dans un monde digital
- Maîtriser les enjeux de la relation client à l'heure de la data
- Savoir mieux s'adapter aux nouvelles technologies pour se développer
- Améliorer ses compétences et son organisation professionnelle d'auto-entrepreneur
- Maîtriser les fondamentaux de la comptabilité pour l'auto-entrepreneur
- Accélérer la croissance de son activité par la créativité et l'innovation

PROGRAMME DE FORMATION

Module 1 (2 jours) - Développer son activité d'auto-entrepreneur dans un monde digital

Jour 1 - La transformation digitale

- Le marketing digital : les outils à notre disposition
- Les outils du web 2.0 pour augmenter le chiffre d'affaires et développer son activité
- L'utilisation d'internet pour augmenter rapidement les ventes et/ou prospects
- Elaboration d'un plan webmarketing et d'un plan d'actions
- La vidéo entreprise & le buzz marketing
- Entreprenariat et innovation
- Fonctionnement et intérêts professionnels des réseaux sociaux (Facebook, Twitter, LinkedIn, Instagram, Youtube...)
- Le social Selling : identifié les prospects qualifiés
- Le storytelling : capter l'attention du prospect par une «histoire »
- Impact de l'e-réputation sur la vie privée et sur l'image de l'entreprise.
- Les outils pour contrôler sa e-réputation sur internet.
- Comment fidéliser vos prospects et clients par email
- Le concept de newsletter, ses usages et ses évolutions
- Etude de cas pratique : création d'une newsletter avec Sendinblue

Jour 2 - Management du changement

- Bien se connaître, décrypter ses interlocuteurs pour convaincre
- RH et coaching
- Définir le concept de changement, en entreprise (facteurs, typologies, etc.)
- L'accompagnement de l'entreprise face aux changements: Formations, outils, organisation, etc..
- Déterminer les points à faire évoluer dans sa propre posture à l'égard du changement (anticipation, préparation, atouts, bénéfices)
- Repérer ses limites et atouts en situation d'évolution professionnelle
- Établir ses points de vigilance et ses talents pour faire face au changement

IFSEP

1596 Avenue de la Croix d'Or 13320 BOUC-BEL-AIR
N°Siret 834 356 552 00010 - Code APE 8559A
contact@ifsep.fr Tel : 09 54 23 01 93



INSTITUT DE FORMATION

- Optimiser son organisation personnelle et collective
- L'adaptation aux nouvelles technologies
- Le travail à distance

Module 2 (2 jours) - S'adapter pour se développer

Jour 1 - Améliorer ses compétences de manager & Innovation dans l'auto-entreprise

- Développer ses compétences de manager
- L'entrepreneur 2.0
- Accélérer la croissance par la créativité et l'innovation
- Cerner l'impact du digital sur le monde et les entreprises
- S'approprier les 8 piliers de la transformation digitale
- Se concentrer sur un pilier majeur focus agile ou comment aller vers l'agile
- Définir la disruption et l'innovation continue : définitions, différences et points communs
- Créer le lien entre transformation digitale et innovation

Jour 2 – La comptabilité de l'auto-entrepreneur

- Administration financière opérationnelle : du devis au paiement du client
- Prendre conscience des enjeux économiques
- Les attentes des partenaires financiers
- Les contraintes des partenaires externes : clients et fournisseurs.
- Appréhender les fondamentaux de l'analyse financière.

MODALITES PEDAGOGIQUES

Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques – Support de formation remis aux stagiaires à l'issue de la formation

PRE-REQUIS

Etre un entrepreneur/professionnel indépendant.

MODALITE D'EVALUATION

Test d'évaluation des acquis en fin de formation

FORMALISATION A L'ISSUE DE LA FORMATION

Une attestation de fin de formation (précisant la nature, les acquis et la durée de la formation) sera remise par l'organisme de formation à chaque stagiaire à l'issue de la prestation, si toutefois il a validé les modalités d'évaluation.

DUREE DE LA FORMATION

Nombre de jours : 4 jours (28 heures)

NOMBRE MINIMUM/MAXIMUM DE STAGIAIRES

Minimum : 1 - Maximum : 25

LIEU

En inter ou intra entreprise

IFSEP

1596 Avenue de la Croix d'Or 13320 BOUC-BEL-AIR
N°Siret 834 356 552 00010 – Code APE 8559A
contact@ifsep.fr Tel : 09 54 23 01 93