

PACK POUR ENTREPRENDRE EN LIBÉRAL

Construisez votre projet en toute sérénité
en maîtrisant les étapes et les moyens pour démarrer votre projet libéral !

■ Objectifs de la formation :

Permettre au créateur de connaître ses obligations en matière administrative, comptable, fiscale, sociale.

Permettre l'analyse de son projet en donnant les clés pour trouver des clients / patients et concrétiser ses premières prestations.

■ Prérequis :

Avoir un projet de création d'entreprise relevant du secteur des Professions Libérales (PL),(ou libéraux ayant moins d'un an d'installation) et **avoir participé au préalable à la Journée pour Entreprendre en Libéral, dispensée par l'ORIFF-PL LR ;**

Avoir relu ses supports et notes suite à la Journée pour Entreprendre en Libéral ;

Après validation de l'inscription par le pôle formation : l'apprenant doit remplir un questionnaire préalable avant la première journée. Ce questionnaire permettra à l'organisme de formations et aux formateurs de connaître en détail le projet professionnel du futur PL : son offre et l'état d'avancement de son projet.

■ Durée, horaires et lieux :

1 journée pour 1 module de 7h, de 9h00- 12h30 / 13h30-17h00

Soit 28 heures de formation pour le pack comprenant les 04 journées

Montpellier(34)/Nîmes(30)/Perpignan(66)

■ Moyens pédagogiques :

Suivi et évaluation : Méthode active et participative

Énoncés théoriques – Réflexion individuelle et collective – Ateliers d'échanges - Exercices d'application : mise en situation et atelier pratique

L'apprenant est évalué en début et en fin de formation.

■ **Public :**

Pour les libéraux en phase de création ou ayant moins d'un an d'installation.

■ **Contenu de la formation :**

Journée 1 : Définir son offre de services et trouver le juste prix de ses prestations

Matin (09h00-12H30)

I. PASSER DE L'IDEE AU PROJET

Connaître ses motivations, ses valeurs, identifier ses atouts et ses points faibles
Les clefs de la réussite du professionnel libéral
Déterminer ses besoins et objectifs, en vue de préparer son plan d'actions

II. IDENTIFIER SON OFFRE : QUE PROPOSER... ET A QUI ?

Collecter les informations nécessaires à son implantation (concurrents, tarifs et prescripteurs, ...)
Étudier l'environnement du marché : les facteurs clés du succès
Apprendre à se positionner et se différencier en proposant une offre claire, pertinente, spécifique... et rentable
Identifier sa cible clientèle : entreprises (B to B), particuliers (B to C)

Après-Midi (13h30-17H00)

III. DÉTERMINER SON TARIF

Les différentes façons de fixer ses tarifs
Analyser la faisabilité économique de son activité
Connaître son positionnement sur le marché (tendances, potentialités, acteurs)
Identifier sa valeur ajoutée, pour la valoriser

IV. METTRE EN PLACE SON PLAN D'AFFAIRES

Calculer son chiffre d'affaires et sa saisonnalité
Mettre en place une stratégie de démarrage
Développer des outils de veille

Journée 2 : Le fonctionnement d'une entreprise libérale

Matin (09h-00 – 12h30)

I. INSTALLER ET ORGANISER SON ENTREPRISE LIBERALE

Le local

L'assurance

Le compte bancaire

La médiation à la consommation

L'affichage des prix

Le devis

La facturation

Après-Midi (13h30 – 17h00)

II. REMPLIR SES OBLIGATIONS COMPTABLES ET DECLARATIVES

Les obligations spécifiques aux sociétés à l'IS : journal, grand-livre, comptes annuels, 2065

Les obligations spécifiques au régime du micro-entrepreneur : livre des recettes, déclaration mensuelle

Les obligations spécifiques au régime de la déclaration contrôlée : livre-journal, 2035

Les obligations communes : déclarations de TVA, déclaration de CFE, Das2, DSI, 2042

Journée 3 : Développer son entreprise et communiquer sur son projet

Matin (09h-00 – 12h30)

I. PROSPECTER : POURQUOI ? COMMENT ?

Identifier ses objectifs
Recenser ses potentiels clients
Savoir se présenter et savoir présenter son offre

II. COMMUNIQUER

Assurer la relation client
Savoir créer son argumentaire
Créer une accroche
Savoir présenter son activité

Après-Midi (13h30-17H00)

I. VENDRE : COMMENT ?

Savoir développer son écoute
Savoir s'adapter à son interlocuteur
Savoir négocier

II. SE FAIRE CONNAÎTRE

Les différents types de communication et de réseaux professionnels,
Les outils digitaux numériques et l'entourage

Établir son plan de communication : choisir le mode de communication adapté à son activité pour se faire connaître et développer son activité

Journée 4 : Le budget prévisionnel

Matin (09h-00 – 12h30)

I. PLAN DE FINANCEMENT

Présentation

Etude des besoins :

- Les investissements
- Le besoin en fonds de roulement

Etude des ressources :

- Les fonds propres
- Les aides
- Les financements extérieurs

Elaboration

II. LE BUDGET D'EXPLOITATION

Présentation

Calculer son chiffre d'affaires

Après-Midi (13h30-17H00)

Estimer ses charges

Elaboration

III. LE BUDGET DE TRESORERIE

Présentation

Les encaissements

Les décaissements

Elaboration

Etude des ajustements à réaliser

■ **Modalités d'évaluation :**

Questionnaire en fin de formation sur les différents thèmes du contenu de la formation pour mesurer les savoirs et savoirs faire acquis des apprenants

■ **Intervenants :**

Isabelle Baudat-Mamame, Formatrice et coach
Carine Dognin, coach, formatrice, accompagnante,
Alain Maio, Formateur stratégie et développement d'entreprises,
Nathalie Grelet, Formatrice spécialisée dans les formations marketing commercial et communication professionnelle,
Muriel Morata, Formatrice en comptabilité/gestion, diplômée d'expertise comptable,
Charlotte Liria, Expert-Comptable,
François Pincin, Expert-Comptable,
Eric Berbères, Expert-Comptable.

**RENSEIGNEMENTS &
INSCRIPTIONS**

ORIFF-PLLR

Maison des Professions Libérales

285 rue Alfred Nobel

34000 MONTPELLIER

Téléphone : 04 67 69 75 14

Mail : formation@oriffplr.com

