

Koala^{ME}

72 rue de la république

76140 Petit Quevilly

contact@koalame.fr

06 58 87 03 77

N° de déclaration d'activité : 28760572276



PROGRAMME DETAILLE

Formation : Tout savoir sur la Micro-entreprise

Comprendre créer et développer son activité en micro-entrepreneur

Objectifs :

A l'issu de la formation, le stagiaire sera capable :

- Connaitre les démarches obligatoires d'un micro-entrepreneur que ce soit à la déclaration de son activité ou au cours de la vie de l'entreprise
- Trouver des moyens pour réaliser ces démarches
- Analyser son activité ou sa future activité pour la développer objectivement y compris au regard de son environnement concurrentiel
- Mettre en place une démarche marketing et commerciale réfléchie

Public et prérequis :

- Personne ayant un projet de création de micro-entreprise
- Micro-entrepreneur déjà déclaré

Moyens pédagogiques et techniques d'encadrement :

La formation se déroulera en salle de formation. Les supports (présentation et vidéos) seront exposés via un vidéo projecteur ou sur un grand écran.

Un tableau blanc ou un paper-board permettra les études de cas concrets

Un dossier technique sera remis aux stagiaires à l'issue de la formation

La formation sera assurée par Axel Dumalanède qui a suivi un cursus initial d'enseignant et a accompagné pendant 15 ans des projets de création d'entreprise individuelle.

Contenu/programme (durée : 7h)

1 - Présentation de la formation et des formateurs. Tour de table pour préciser les attentes de chacun des stagiaires (15')

2 - Axe légal (1h30)

Koala^{ME} – 72 rue de la république 76140 Petit Quevilly

SAS au capital de 20 000 € - Siret n° 831 359 203 00021 – n° organisme de formation : 28760572276

- Une micro-entreprise c'est quoi ? **(15')**
 - o Personne morale
 - o Identifiée par un n° SIRET
 - o Exerçant une ou plusieurs activités
- Comment et quand déclarer son activité ? **(15')**
 - o Présentation des structures d'accompagnement
 - o Obligation de qualification pour certains métiers
 - o Assurances
- Que doit-on payer au cours de la vie de sa micro-entreprise ? **(60')**
 - o Cotisations sociales
 - Calculées sur le CA
 - Trimestrielles ou mensuelles
 - o Prélèvement libératoire de l'IR
 - o Contribution à la formation professionnelle
 - o Taxe pour chambre
 - o CFE annuellement
 - Cf. article
 - o TVA sous condition
 - Cf. article
 - Cas pratique (15')

3 - Comptabilité et gestion (1h30)

- Les obligations légales (30)
 - o Livre de comptes
 - o Registre d'achat sur certaines professions
 - o Déclaration de Chiffre d'affaires (mensuelle ou trimestrielle, au choix)
 - o Cas pratique (15')
- Devis et factures (15')
 - o Pourquoi ?
 - o Quelles mentions obligatoires
 - o Dates et délais
 - o Conservation des documents
- Evaluer son prix de vente (45')
 - o Eléments à prendre en compte
 - o Cas pratique

4 - Commercial et marketing (3h15)

- Un nom, un logo (15')
- Je vends quoi ? (30')
 - o Définition du produit
 - o Identification de la valeur ajoutée pour le client
 - o Cas pratique
- Concurrence (30')
 - o Directe
 - o Indirecte

- Comment l'identifier ?
- Comment se différencier ?
- Cas pratique
- Argumentaire de vente (30')
 - Les points forts du produit
 - La valeur ajoutée pour le client
 - Pourquoi vous plutôt qu'un concurrent ?
 - Cas pratique
- Médias (60')
 - Cartes de visite
 - Flyers
 - Affichage sur véhicule
 - Publicité payante
 - Affichage
 - Journaux
 - Radio
 - Télé
 - Internet
 - Facebook
 - Articles dans la presse locale
 - Outils internet (Site vitrine, Annuaires, Facebook et autres réseaux sociaux etc)
- Aller chercher les clients (60')
 - Typologie des clients (persona)
 - Comment les atteindre ?
 - Annuaires
 - Prescription
 - Démarchage
 - Téléphone
 - Achat de base de données
 - Cas pratique

5 - Evaluation des acquis des stagiaires (15')

- QCM

6 - Evaluation de la formation par les stagiaires au moyen d'un document anonyme de satisfaction (15')