

PACK POUR ENTREPRENDRE EN LIBÉRAL POUR LES PRATICIENS ET AUXILIAIRES MEDICAUX

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 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 21 heures de formation pour le pack comprenant les 03 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 : Connaître son offre de services et le valoriser

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
Les priorités de Santé dans la Région ciblée

II. MAITRISER SON OFFRE FACE A SES PATIENTS

Collecter les informations nécessaires à son implantation (concurrents, prescripteurs, ...)
Étudier l'environnement du marché : les facteurs clés du succès
Identifier sa cible patientèle
La zone d'implantation comme zone spécifique

Après-Midi (13h30-17H00)

III. CONNAITRE SON POSITIONNEMENT SUR LE MARCHÉ ET REALISER SA STRATEGIE

Connaître son positionnement sur le marché (tendances, potentialités, acteurs)
Identifier sa valeur ajoutée, pour la valoriser
Calculer son chiffre d'affaires et sa saisonnalité
Mettre en place une stratégie de démarrage

IV. DEVELOPPER SON ENTREPRISE ET COMMUNIQUER POUR REUSSIR AVEC SUCCES

Développer des outils de veille
Développer son aisance relationnelle face aux patients
Communiquer avec son entourage professionnel et ses prescripteurs sur son activité
Développer des sources de communication efficaces et pertinentes

Journée 2 : Le fonctionnement d'une entreprise libérale

Matin (09h-00 – 12h30)

I. INSTALLER ET ORGANISER SON ENTREPRISE LIBERALE

Les démarches spécifiques aux activités réglementées

Le local

L'assurance

Le compte bancaire

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

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-PL LR

Maison des Professions Libérales

285 rue Alfred Nobel

34000 MONTPELLIER

Téléphone : 04 67 69 75 14

Mail : formation@oriffplr.com

