

## 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.

### Objectifs pédagogiques :

- Citer et évaluer vos obligations en matière administrative, comptable, fiscale, sociale.
- Analyser 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.**

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 et horaires :

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

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

### Moyens pédagogiques et méthodes utilisées :

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 (09h00-12H00)

#### **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 (14h30-17h00)

## 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 (09h00-13h00)

### 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 (14h00 – 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 – 12h00)

### 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 (14h00-17H00)

### 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 (09h00 – 12h00)

### 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 (14h00-17H00)

- 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.

### Intervenant :

Isabelle Baudat-Mamame, Formatrice et coach

Carine Dognin, coach, formatrice, accompagnante

Nathalie Grelet, Formatrice spécialisée dans les formations marketing commercial et communication professionnelle

Charlotte Liria, Expert-Comptable

Céline Léauté, Formatrice

### Modalités et délais d'accès :

La pré-inscription se réalise sur notre site web.

L'inscription est validée à réception des pièces complémentaires demandées.

Un e-mail est envoyé afin de confirmer la formation accompagnée du livret d'accueil apprenant, les CGV et le règlement intérieur (disponibles en téléchargement sur notre site web)

### Tarifs

L'ORIFF-PL s'occupe de la demande de prise en charge auprès du FIF-PL. Vous devez seulement suivre la procédure d'inscription.

**5 jours** par année civile, pris en charge par le FIF-PL, si le code APE de votre future activité relève de ce fonds de formation.

### Accessibilité

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Vous pouvez vous renseigner sur les conditions d'accès à notre formation auprès du référent handicap, Madame Kristel Malléjac.

### Contact

Pôle Formation de l'ORIFF-PL  
285, rue Alfred Nobel  
34000  
MONTPELLIER  
04.67.69.75.14  
[formation@oriffplr.com](mailto:formation@oriffplr.com)

*Version-V1 - mise à jour Octobre 2022*