



PROGRAMME DE FORMATION JANVIER 2022

## Bien débuter son activité entrepreneuriale

### OBJECTIF GÉNÉRAL

À l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :

- Préparer son environnement de travail
- Créer son devis et sa facture
- Créer ses documents de communication
- Créer son site internet
- Créer sa stratégie commerciale, prospecter et relancer

### CONDITIONS D'ACCÈS

PUBLIC VISÉ	Tout public souhaitant mettre en place l'ensemble des briques administratives et commerciales en place, de base, dans son entreprise
PRÉREQUIS	Connaissances de base à l'utilisation de l'environnement Windows, Excel, Web
ÉVALUATION DES PRÉREQUIS	Entretien individuel

### Personnes en situation de handicap

Afin de nous permettre d'évaluer vos besoins et de mettre en œuvre les adaptations pédagogiques, organisationnelles et matérielles nécessaires, merci de contacter notre référente handicap, Fanny Marques : [f.marques@lecomptoirdesentrepreneurs.fr](mailto:f.marques@lecomptoirdesentrepreneurs.fr) / 04 11 23 22 38

### CONTENU PÉDAGOGIQUE

#### JOUR 1 : Préparer son environnement de travail

- Créer son environnement de travail
- Choisir mes outils de production (bureautique, collaboratifs, gain de temps)
- Créer son identité visuelle

#### JOUR 2 : Créer son devis et sa facture sous Excel

- Élaborer un tableau simple et complexe
- Construire des formules de calcul plus élaborées
- Elaborer son devis et sa facture et automatiser

#### JOUR 3 : Créer sa communication avec Powerpoint et Powtoon

- Mettre en forme sa présentation
- Utiliser du son dans les diapositives
- Diffuser et personnaliser le diaporama
- Monter un support numérique ludique

#### JOUR 4 : Créer son site internet sous WordPress

- Définir les notions de site internet

- Opérer une installation depuis le dépôt Wordpress
- Gérer ses premières opérations
- Gérer la personnalisation sur Wordpress
- Modifier les thèmes (et les extensions)

**JOUR 5 : Prospector et relancer**

- Créer sa stratégie commerciale
- Créer et gérer au quotidien ses relances prospects/clients
- Travailler ses outils de prospection

**MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES**

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation
- Documents supports de formation projetés
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets sur la base d'exercices et/ou Quizz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation

**ÉVALUATION ET FORMALISATION**

L'évaluation est basée sur la résolution d'exercices effectués tout au long de la formation.  
Certificat de réalisation délivré à l'issue de la formation.

**ENCADREMENT**

Stéphane Thomas dit Dumont, formateur en digital, 26 années d'expériences professionnelle, gérant de société pendant 10 ans, diplômé d'école d'ingénieur informatique

**MODALITÉS PRATIQUES**

DURÉE	35h sur 5 jours
DATES ET HORAIRES	Pour les dates et horaires nous contacter par mail ou par téléphone : stddconsulting@gmail.com Téléphone : 06 84 95 57 39
COÛT	En intra : sur demande, en fonction du nombre de stagiaires En inter : 350€ / jour / stagiaire
LIEU	Lieu à définir selon les besoins de la structure
ORGANISATION	En continu
NOMBRE DE PARTICIPANTS	1 minimum / 5 maximum Possibilité de formation individuelles / adaptation possible pour de plus grands groupes