Conduire son projet de Création d'Entreprise

Atypik And Free
Marque commerciale de Acting'preneur
N° SIRET : 93062495200014
Route des Pachères
31510 MALVEZIE

Formation en ligne à distance

Durée : 12 semaines

Cette offre de formation est éligible à

MON COMPTE FORMATION

moncompteformation.gouv.fr

Google play | App Store

Informations

ATYPIK AND FREE

Public :

La certification s’adresse à tout public ayant un projet de création d’entreprise.

Pré-requis :

Les seules conditions avant d'intégrer le programme sont :

- ☑ Maîtriser des outils bureautiques (traitement de texte, navigation internet, tableur).
- ☑ Avoir une aisance dans le rédactionnel et le traitement de données chiffrées.
- ☑ Disposer d’un ordinateur (PC ou Mac) et d’une connexion Internet haut-débit (2ème écran fortement recommandé).

Modalités d’accès à la formation :

Avant l’inscription, il est demandé de réaliser un échange en visio pour évaluer pour évaluer les besoins de la/du candidat.e.
Cela permet de vérifier que la formation correspond bien au projet et que les prérequis sont respectés.
Une fois la candidature acceptée, l’inscription se fait en choisissant l’une de ces deux voies :

Financement via le CPF :
S’inscrire directement sur la plateforme Mon Compte Formation :
https://www.moncompteformation.gouv.fr/espace-prive/html/#/formation/recherche/93062495200014_SYL-01-CREA/93062495200014_ACT01-CREA

Financements via fonds propres :
S’inscrire via notre site : https://atypikandfree.com/programme

Après l’inscription :

- Le/la candidat.e reçoit un email d’onboarding ainsi que la convention de formation.
- Son inscription devient effective dès que le contrat signé nous a été retourné.

Avec un financement CPF, le délai d’accès dépend de la validation sur Mon Compte Formation.
Le/la candidat.e dispose aussi d’un délai de rétractation de 14 jours entre la validation de son inscription.

Les personnes en situation de handicap physique **peuvent rejoindre notre formation** dès lors qu’elles sont en capacité d’utiliser un ordinateur de manière autonome.
Concernant les personnes malentendantes ou malvoyantes **nous contacter** pour évaluer la faisabilité.

ATYPIK AND FREE

Modalités pédagogiques :

Informations





Accès en autonomie - 7j/7 et 24h/24 - à la plateforme e-learning (accès aux vidéos à vie).

9 modules contenant :

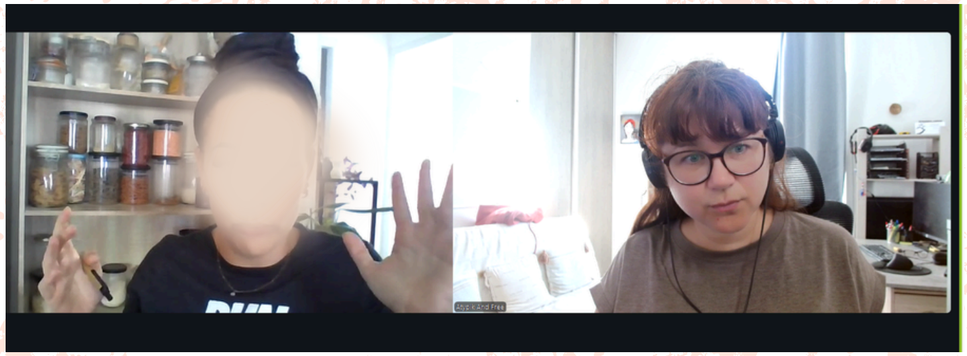
- des vidéos pédagogiques
- des synthèses écrites
- des templates prêts à l'emploi
- des outils d'aide à la réflexion

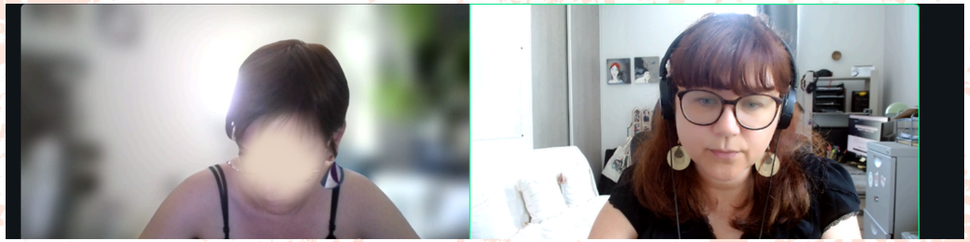
ATYPIK
AND
FREE

Modalités pédagogiques :

Informations









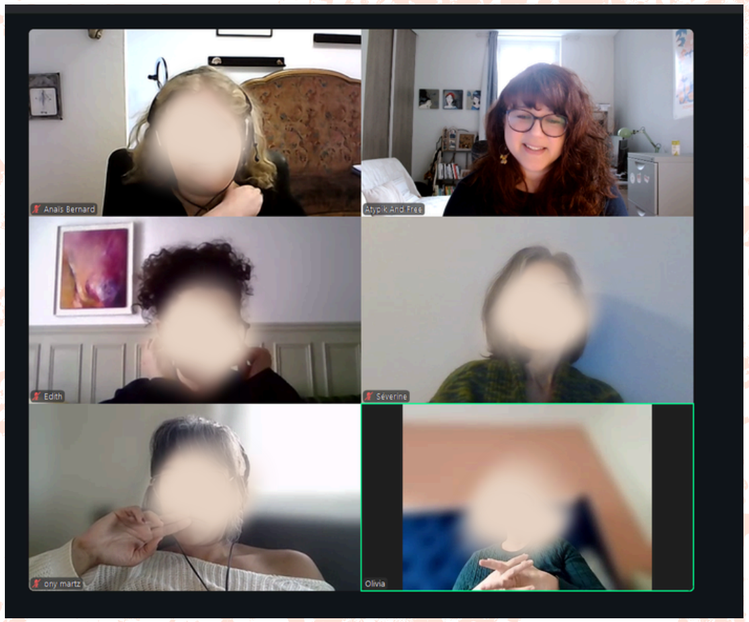
2 séances individuelles de 1h30 par visio conférence pour valider les décisions à deux endroits sensibles du programme.

ATYPIK
AND
FREE

Modalités pédagogiques :

Informations





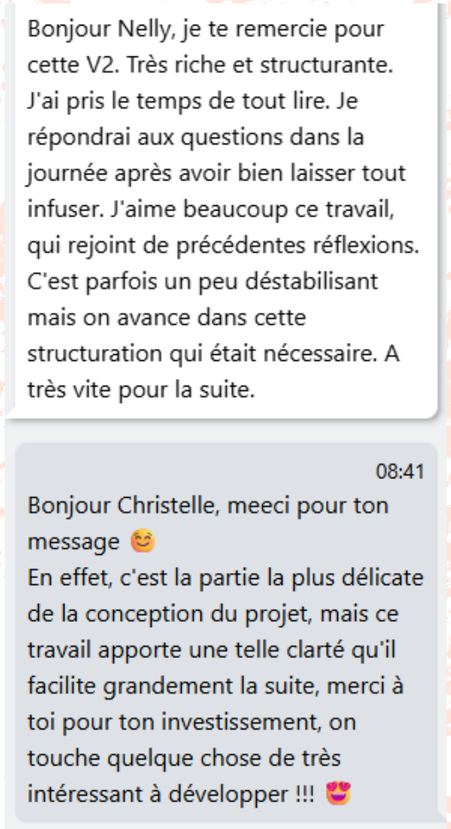
Accès à **3 workshops en live organisés les mardis de 18h00 à 19h30.**
Les dates des ateliers sont programmées à l'avance et annoncées dès l'entrée en formation.
Accès aux replays en cas d'absence.

ATYPIK
AND
FREE

Modalités pédagogiques :

Informations





Un accès en illimité à une **messagerie privée** pour fluidifier les échanges / feedbacks et répondre aux questions qui se posent tout au long du programme.

ATYPIK
AND
FREE

Informations

Objectifs pédagogiques de la formation :

À l'issue de la formation, les apprenant.es seront capables de :

- Identifier et formaliser un projet entrepreneurial cohérent avec leurs compétences, leurs aspirations et les besoins du marché.
- Définir un positionnement clair, différenciant et adapté à leur clientèle cible.
- Concevoir une offre attractive répondant à un besoin réel et construire un modèle économique viable.
- Évaluer la rentabilité potentielle de leur projet et élaborer des prévisions financières réalistes.
- Choisir un cadre juridique adapté à leur situation et comprendre les obligations liées à la création d'entreprise.
- Structurer une stratégie de communication et de vente cohérente pour attirer et convertir leurs premiers clients.
- Analyser les conditions de faisabilité de leur projet et mobiliser les ressources nécessaires à sa mise en œuvre.
- Formaliser leur projet à travers un business plan structuré et présenter leur activité de manière convaincante.
- Mettre en place une démarche d'amélioration continue fondée sur l'analyse des besoins et retours de leurs utilisateurs afin de développer leur activité dans la durée.
- Construire un plan d'action opérationnel permettant le lancement et le développement progressif de leur activité indépendante.

Programme

ATYPIK AND FREE

Module 1

Définir sa clientèle et analyser son marché

À l'issue de ce module, tu sauras exactement à qui tu t'adresses, ce qui rend ton projet différent et pourquoi tes futur.es client.es devraient être sensibles à ta proposition.

Tu développeras une connaissance fine et précise des personnes auxquelles ton projet s'adresse : leurs besoins, leurs attentes, leurs aspirations et ce qui les pousse réellement à passer à l'action.

Tu construiras également un positionnement unique, inédit et reconnaissable, à la croisée de ce que tu es, de ce que tu proposes et de ce que ton marché attend.

L'objectif : poser dès le départ les conditions d'une visibilité forte, d'un rayonnement naturel et d'une communication pleinement incarnée, sans chercher à parler à tout le monde ni à ressembler aux autres.

Chapitre 1 : Comprendre la notion d'Ikigaï

Chapitre 2 : Comprendre comment s'articulent raison d'être et monopole personnel

Chapitre 3 : Faire émerger son monopole personnel et formuler sa raison d'être

Chapitre 4 : Elaborer la carte d'empathie client



Séance individuelle : formuler une raison d'être claire, cohérente, unique et différenciante.

LIVE **Séance collective : définir son positionnement unique.**

Programme

ATYPIK AND FREE

Module 2

Créer une offre attractive et définir un modèle économique rentable

Avoir une bonne idée ne suffit pas : encore faut-il la transformer en une offre que les personnes auront vraiment envie d'acheter et à laquelle elles auront envie d'adhérer.

Dans ce module, on construit une offre claire, attractive et différenciante, capable de fidéliser et de transformer naturellement ses meilleur.es client.es en ambassadeurs et ambassadrices.

Le tout adossé à un modèle économique rentable et soutenable dans le temps, pensé aussi en fonction de toi : ton énergie, ton rythme, tes ambitions et la manière dont tu as envie de travailler.

Chapitre 1 : Définir son modèle économique

Chapitre 2 : Définir la composition et les bénéfices de son offre

Chapitre 3 : Concevoir une expérience utilisateur mémorable

Chapitre 4 : Définir la dynamique de vente

LIVE **Séance collective :**

- **modéliser son offre sur Notion pour poser des limites claires**
- **ne pas laisser le syndrome de l'imposteur s'auto-saboter**

Programme

Module 3

Poser le cadre légal et juridique de son activité

Les démarches administratives et juridiques peuvent vite devenir une source de charge mentale quand on crée son activité : peur de se tromper, de passer à côté d'une obligation ou de faire un choix qu'on regrettera plus tard.

Dans ce module, on démystifie le juridique pour comprendre les règles essentielles, choisir un statut adapté à sa situation et mettre en place une structure conforme et solide.

L'objectif : savoir que les choses sont faites correctement pour libérer de l'espace mental et pouvoir se concentrer sereinement sur le développement de son activité.

Chapitre 1 : Comprendre les notions juridiques liées à la création d'entreprise

Chapitre 2 : Choisir son statut juridique

Chapitre 3 : Créer une structure conforme pour un mental serein

Programme

Module 4

Analyser la viabilité financière de son projet

À ce stade, ton projet devient concret : tu sais ce que tu vas vendre, à quel prix, pourquoi, quand et à quelle fréquence.

Dans ce module, on traduit tout cela en chiffres pour savoir ce que ton activité peut réellement te rapporter : le temps à consacrer à chaque offre, les coûts à couvrir, le chiffre d'affaires à générer, le salaire que tu pourras te verser et la trésorerie que tu pourras constituer.

L'objectif : comprendre précisément comment ton entreprise peut gagner de l'argent et te permettre d'en vivre, tout en construisant un rythme de croissance compatible avec ton temps, ton énergie et tes ambitions.

Chapitre 1 : Fixer ses prix de vente

Chapitre 2 : Analyser la viabilité financière de son projet

Chapitre 3 : Interpréter les résultats et réaliser les premiers ajustements

Séance individuelle : analyser sa rentabilité financière et ajuster ses prévisions de vente.

Programme

ATYPIK AND FREE

Module 5

Construire les bases de sa communication

Vendre ne devrait pas vouloir dire forcer, convaincre ou publier sans arrêt.
Quand le parcours est bien pensé, chaque canal joue un rôle précis et accompagne naturellement les personnes vers la prise de décision.

Dans ce module, on analyse les différents canaux de communication pour choisir ceux qui sont réellement pertinents et compatibles avec son activité, ses clients, ses objectifs, son énergie, ses ressources et son fonctionnement cognitif et émotionnel.

On apprend ensuite à les articuler pour construire un chemin relationnel avec les personnes auxquelles on s'adresse.

L'objectif : savoir quoi communiquer, où, pourquoi et à quel moment, puis traduire ce chemin en un calendrier clair et réaliste pour vendre avec plus de fluidité et moins d'efforts dispersés.

Chapitre 1 : Comprendre la logique du parcours de vente
Chapitre 2 : Analyser les canaux et supports de communication
Chapitre 3 : Construire son parcours de vente

Programme

Module 6

Définir les conditions de faisabilité de son projet

La faisabilité d'un projet ne consiste pas à devenir quelqu'un d'autre pour réussir à le faire rentrer dans sa vie. Il s'agit de construire avec qui l'on est, ce que l'on a et la réalité dans laquelle on évolue.

Dans ce module, on fait le point sur son contexte, son fonctionnement neuroatypique, ses contraintes et ses ressources pour identifier les conditions concrètes dont le projet a besoin pour fonctionner.

Parce que tout développement est possible, à condition de savoir jongler avec sa réalité plutôt que lutter contre elle. L'objectif : définir les ajustements et les actions qui permettront au projet de grandir sans se construire au détriment de soi.

Chapitre 1 : Réaliser un état des lieux de son contexte et de son fonctionnement neuroatypique

Chapitre 2 : Evaluer les besoins et les ressources pour faire fonctionner son projet dans le réel

Chapitre 3 : Définir un plan d'action concret pour améliorer la faisabilité de son projet

Programme

ATYPIK AND FREE

Module 7

Rédiger son Business Plan et pitcher son projet

Après avoir construit chaque dimension de son projet, ce module permet de tout rassembler au même endroit : positionnement, offre, modèle économique, stratégie, messages, chiffres et décisions prises au fil du parcours.

La rédaction du Business Plan devient ainsi un véritable exercice de clarification : on met à plat son projet, on vérifie sa cohérence et on dispose enfin d'une vision d'ensemble claire et structurée.

Une fois cette vision posée, il devient beaucoup plus simple de trouver les bons mots pour présenter son projet, adapter son pitch à différents interlocuteurs et le défendre avec assurance.

Chapitre 1 : Pitcher son projet dans divers contextes

Chapitre 2 : Rédiger son Business Plan

Programme

ATYPIK AND FREE

Module 8

Planifier son activité et gérer son quotidien sans inconfort

Dans ce module, on s'attache à transformer le projet en actions concrètes, claires et directement exécutables. On apprend à organiser son activité pour savoir quoi faire, quand le faire et avec quels outils, en laissant le moins de place possible au flou qui peut favoriser la procrastination, la dispersion ou l'accumulation de tâches sans réelle progression.

On cherche également à réduire toutes les petites frictions qui peuvent compliquer le passage à l'action, en construisant un environnement et des systèmes de travail adaptés à son propre fonctionnement.

L'objectif : une fois le projet conçu, savoir immédiatement comment le mettre en œuvre et disposer d'un cadre suffisamment clair pour continuer à le faire avancer dans la durée, sans le laisser progressivement s'essouffler.

Chapitre 1 : Gérer les premières étapes de son activité

Chapitre 2 : Organiser son quotidien pour faciliter le passage à l'action et avancer sans charge mentale inutile

Chapitre 3 : Travailler sereinement avec un cerveau neuroatypique

LIVE **Séance collective : Comprendre son nouvel environnement pour anticiper les fonctionnements qui peuvent freiner son activité et préserver son équilibre.**

Programme

ATYPIK AND FREE

Module 9

Développer son projet dans la durée

Créer son activité est une chose. Savoir comment la faire évoluer dans le temps en est une autre.

Dans ce module, on découvre différents leviers pour développer progressivement son projet : optimiser son activité, diversifier ses offres, explorer de nouveaux canaux de communication ou encore automatiser certaines tâches.

On apprend aussi à utiliser la recherche utilisateur pour mieux comprendre les personnes à qui on s'adresse, analyser ce qui se passe à chaque étape du parcours de vente et identifier les améliorations les plus pertinentes.
L'objectif : apprendre à faire évoluer son activité en s'appuyant sur la réalité du terrain, pour prendre des décisions éclairées et progresser sans se disperser.

Chapitre 1 : Comprendre la logique de développement d'un projet entrepreneurial dans le temps

Chapitre 2 : Comprendre la notion de recherche UX

Chapitre 3 : Utiliser les méthodes et outils de la recherche quantitative

Chapitre 4 : Utiliser les méthodes et outils de la recherche qualitative

Informations

Modalités d’évaluation :

- La remise d’un rapport écrit présentant le projet de création d’entreprise du candidat.
- Une soutenance orale devant **jury interne et bienveillant** - **constitué par l’équipe Atypik And Free** - présentant ce même projet

(10 minutes de présentation + 10 minutes de Q/R avec le jury)

Certification :

La formation prépare à la certification « Conduire un projet de création d'entreprise », enregistrée au Répertoire Spécifique de France Compétences sous le n° RS7004 et délivrée à Creactifs le 31/01/2025.

🎓 Nos résultats de certification
100 % de présentation à la certification dans les délais prévus
100 % de réussite parmi les candidats présentés

Tarifs 2026

Tarifs de la formation :

1500 € en auto-financement*

*Possibilité de paiement en 3 fois sans frais

1650 € avec financement CPF

ATYPIK AND FREE

Contact :

Pour toute question concernant le programme, le support technique et pédagogique :
contact@atypikandfree.com

Si vous êtes en situation de handicap et que vous souhaitez suivre la formation, merci de contacter notre référent handicap :
Nelly Trotignon
06 41 29 68 26

ATYPIK AND FREE

Réserve ici ton appel découverte

ATYPIK AND FREE

