

Programme : Devenir Freelance

Durée : 4 heures (0,5 jour)

Lieu : Distanciel (ZOOM)

Prix : 240.00€ TTC

Profils des apprenants

- Toute personne souhaitant lancer son activité de freelance
- Les indépendants souhaitant compléter leur expertise

Prérequis

- Savoir parler et écrire français,
- Être à l'aise avec l'ordinateur et la navigation sur Internet.

Délais d'accès

- 15 jours

Modalités d'accès

- Evaluation de préformation
- Entretien de positionnement
- Préinscription

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap (moyens de compensation à étudier avec le référent handicap du centre : HEMAZ Cheriff (contact@freelance-factory.fr))

Objectifs pédagogiques

Devenir freelance n'est pas inné et 90% des erreurs classiques peuvent être évitées avec une bonne connaissance du terrain.

L'objectif de la formation « devenir freelance » est de vous accompagner dans le lancement de votre activité de freelance, en vous enseignant tous les éléments nécessaires à l'épanouissement dans ce nouveau mode de vie.

- Identifier vos motivations pour vous lancer en freelance
- Lever les freins : qu'ils soient psychologiques, financiers ou autres
- Mettre en place les premières étapes pour lancer votre activité et vendre votre expertise
- Sécuriser votre activité dans le temps

Contenu de la formation

Durant la formation, nous verrons ensemble les éléments indispensables pour mettre en route votre activité.

Pour ce faire, nous allons présenter la formation suivant ce processus :

- Avant la mission,
- Pendant la mission,
- Après la mission.

Chacun de ces modules seront traités de façon théorique mais également pratique avec l'interaction intervenants / stagiaires ainsi que leur participation à la réflexion.

Les modules porteront sur :

Avant la mission :

- Les solutions aux principaux freins,
- La présentation des différents statuts juridiques, définitions, avantages et inconvénients, impact de chaque statut juridique
- La création d'entreprise,
- Les aides et accompagnement dont peuvent bénéficier les freelances
- La création du CV et de LinkedIn ainsi que l'optimisation de ces ressources,
- La définition de sa valeur sur le marché,
- Les charges à prendre en compte,
- La préparation à l'entretien.

Pendant la mission :

- Le développement de son réseau,
- Les différentes solutions pour trouver un client / une mission.

Après la mission :

- La formation continue,
- Les compétences certifiantes / métiers,
- Les outils clés à la bonne organisation.

En fin de formation, nous réservons un module clés à la gestion optimale des obligations fiscales de chaque freelance.

Organisation de la formation

Équipe pédagogique

Le formateur choisi pour animer cette session de formation est monsieur HEMAZ Chérif.
Notre formateur est choisi sur des critères pédagogiques et d'expertises métier. Il fait partie des membres éminents de notre équipe pédagogique.

Moyens pédagogiques et techniques

- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz en salle (virtuelle)
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation

Freelance Factory
1, quai de Metz
75019 – Paris
Email : contact@freelance-factory.fr
Tel :0651282616

