



Programme de formation professionnelle

Incubateur des Indépendantes™ - Évolution

Action entrant dans le champ de la formation professionnelle continue – Art. L.6313-1 du Code du travail

1. Objectifs de la formation :

Objectif principal : Acquérir les compétences entrepreneuriales fondamentales pour créer, structurer et développer son entreprise de manière durable, en construisant une offre à forte valeur ajoutée alignée sur ses compétences et valeurs personnelles, tout en maîtrisant les aspects stratégiques, commerciaux et financiers nécessaires à la génération de revenus récurrents.

Objectifs secondaires : À l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Structurer leur projet entrepreneurial :
 - Identifier et valoriser leurs compétences clés et leur système de valeurs pour les transformer en avantages concurrentiels
 - Définir leur mission d'entreprise et leur proposition de valeur unique
 - Cartographier leurs processus métier essentiels et optimiser son organisation interne
 - Établir une cohérence entre leur identité personnelle et leur projet professionnel
- Analyser et cibler leur marché :
 - Réaliser une étude de marché approfondie et identifier les tendances de leur secteur d'activité
 - Définir précisément leur persona client idéal et segmenter leur clientèle potentielle
 - Analyser les besoins, attentes et points de douleur de leur cible
 - Positionner leur offre face à la concurrence et identifier leurs avantages distinctifs
- Concevoir une offre à haute valeur ajoutée :
 - Transformer leurs compétences en solutions concrètes répondant aux besoins identifiés
 - Structurer une gamme d'offres cohérente et évolutive (produits/services complémentaires)
 - Définir une politique de prix optimale basée sur la valeur perçue
 - Créer des packages et des offres premium pour maximiser la rentabilité
- Maîtriser la planification financière :
 - Élaborer un business model viable et un modèle économique pérenne
 - Construire un business plan structuré avec analyse de faisabilité
 - Réaliser des prévisions financières réalistes (chiffre d'affaires, charges, trésorerie)
 - Calculer leur seuil de rentabilité et définir leurs objectifs financiers à court et moyen terme
- Développer leur stratégie marketing et commerciale :
 - Élaborer une stratégie marketing digitale et traditionnelle adaptée à leur cible
 - Créer une identité de marque forte et cohérente sur tous les supports de communication



- Maîtriser les techniques de prospection et de conversion pour générer des leads qualifiés
- Mettre en place un système de fidélisation client et développer des ventes récurrentes
- Optimiser leur tunnel de vente et mesurer la performance de ses actions marketing

Finalité professionnelle : Cette formation s'adresse aux entrepreneurs en herbe, porteurs de projet, indépendants souhaitant structurer leur activité, ou dirigeants de TPE/PME désireux d'optimiser leur approche commerciale et marketing. Elle vise à donner aux participants tous les outils pratiques et méthodologiques nécessaires pour transformer leur expertise en entreprise rentable et durable, en évitant les écueils classiques de la création d'entreprise et en construisant dès le départ les fondations d'une croissance maîtrisée.

2. Public visé :

Les particuliers ayant pour projet de devenir créateurs d'entreprise, les nouveaux indépendants désirant développer leur activité, les entreprises déjà en activité en recherche de développement et de re ciblage de clientèle.

3. Prérequis :

Afin de suivre au mieux l'action de formation, le participant est informé qu'il est nécessaire de posséder, avant l'entrée en formation, du niveau de connaissance suivant :

- Avoir acquis, ou être en cours d'acquisition d'une expertise qui pourra être vendue sous la forme de services (exemples : coaching, monitorat, réflexologie, ostéopathie, naturopathie, kinésiologie...)
- Avoir une bonne maîtrise des outils informatiques de base (bureautique, zoom, emails)
- Avoir un projet d'activité potentiellement viable économiquement

4. Durée, dates, lieu, délai d'accès :

- Durée totale : 365 jours
 - Formation en ligne : 13 heures de visionnage + 40 heures pour les actions à mener à chaque étape.
 - 12 heures de Rendez-vous individuels.
 - Consultations ; durée variable selon demandes, en moyenne 5 heures
 - 45 heures d'Ateliers de groupe
 - 6 heures de Wake-Up Calls
 - 150 à 200 heures de travail personnel en fonction de l'avancement du projet
- Séminaire en présentiel Destination Réussite de Max Piccinini : 29h.
- Dates : à définir selon le participant
- Lieu : En ligne
- Délais d'accès : L'accès à la formation en ligne est effectif dès réception du contrat



signé et de l'acompte. La date de début de formation la plus adaptée à vos besoins est formalisée dans le contrat.

5. Contenu pédagogique détaillé :

INTRODUCTION

- **À écouter en 1er !**
 - Comment utiliser la plateforme et optimiser votre apprentissage
 - Méthodologie et conseils pour réussir sa reconversion

MODULE 1 : FOCUS SUR TOI

Durée : 14 – 16 heures | **Objectif :** Structurer son projet entrepreneurial

Bloc 1 : Connaissance de soi et alignement personnel (6h)

1. **Pourquoi commencer par toi ?** - Comprendre l'importance de l'introspection dans l'entrepreneuriat
2. **Tes valeurs partie 1** - Identifier ses valeurs fondamentales
3. **Tes valeurs partie 2** - Hiérarchiser et prioriser ses valeurs
4. **Tes valeurs partie 3** - Aligner projet professionnel et valeurs personnelles
5. **Le pouvoir de l'état d'esprit partie 1** - Développer un mindset d'entrepreneur
6. **Le pouvoir de l'état d'esprit partie 2** - Cultiver la résilience et la persévérance
7. **Le tableau de visualisation** - Créer sa vision d'entrepreneur à succès
8. **Ton interprétation et ton pourquoi** - Définir sa mission personnelle et professionnelle

Bloc 2 : Développement personnel et confiance (4h)

9. **Estime de soi et confiance en soi** - Renforcer sa légitimité d'entrepreneur
10. **Les croyances limitantes partie 1** - Identifier les freins psychologiques
11. **Les croyances limitantes partie 2** - Techniques de dépassement des blocages
12. **Reprogrammer** - Installer de nouvelles habitudes de pensée positives
13. **Pour qui ?** - Comprendre son impact et sa contribution unique

Bloc 3 : Clarification du projet et des objectifs (4h)

14. **La liste de tes envies** - Transformer les désirs en objectifs concrets
15. **Mettre en œuvre** - Passer de l'idée à l'action structurée
16. **Ta journée idéale** - Définir son équilibre vie professionnelle/personnelle
17. **Ta raison d'être** - Formuler sa mission d'entrepreneur
18. **Les peurs partie 1** - Apprivoiser la peur de l'échec et du jugement
19. **Les peurs partie 2** - Transformer la peur en moteur d'action
20. **Le pouvoir de l'environnement** - Créer un écosystème favorable au succès
21. **Le pouvoir de l'optimisme** - Cultiver une vision positive et réaliste
22. **Ta définition de la réussite** - Établir ses propres critères de succès
23. **La puissance de la clarté** - Synthétiser et structurer sa vision entrepreneuriale

Boîte à outils module 1

- **Le guide "3 secrets pour changer de vie malgré la peur"** - Guide PDF téléchargeable
- **Le journal de transformation** - Outil de suivi quotidien et de réflexion
- **Seulement en cas d'urgence** - Kit de bienveillance anti-craquage



MODULE 2 : FOCUS SUR TON OFFRE

Durée : 20-25 heures | **Objectif :** Concevoir une offre à haute valeur ajoutée

Bloc 1 : Analyse de marché et positionnement (6h)

1. **Pourquoi réfléchir à ton offre est primordial** - L'importance du market fit
2. **Le pouvoir de l'action** - Méthodologie pour tester ses idées rapidement
3. **Comment choisir ton marché** - Critères de sélection d'un marché porteur
4. **La notion de niche - partie 1** - Comprendre et identifier sa niche
5. **La notion de niche - partie 2** - Affiner et valider son positionnement de niche
6. **Est-ce le bon choix ?** - Evaluer la viabilité de son marché

Bloc 2 : Connaissance client et segmentation (6h)

7. **À qui tu t'adresses ?** - Définir son client idéal (persona)
8. **Comprendre ton client idéal** - Analyser besoins, motivations et freins
9. **Analyse ton sondage** - Exploiter les données clients pour valider son offre
10. **Intéresse-toi !** - Techniques d'étude de marché et de veille concurrentielle
11. **La promesse qui fait toute la différence** - Construire une proposition de valeur unique
12. **Une ou plusieurs cibles ?** - Stratégies de segmentation et de priorisation

Bloc 3 : Construction et optimisation de l'offre (8h)

13. **L'urgence** - Créer le besoin et l'urgence d'achat
14. **Lever les freins à l'investissement** - Identifier et traiter les objections clients
15. **Crée ton offre irrésistible** - Structurer une offre à forte valeur perçue
16. **Ton parcours client** - Mapper l'expérience client de bout en bout
17. **Une offre à la fois** - Stratégie de lancement progressif
18. **Le hack pour démarrer sereinement** - Techniques de validation sans risque
19. **L'importance du contexte** - Adapter son offre aux circonstances du marché
20. **Le piège du trop complet** - Optimiser son offre pour la rentabilité
21. **Les différents niveaux de conscience** - Adapter son message selon la maturité client
22. **Être niché, c'est bien, être différent, c'est mieux !** - Stratégies de différenciation
23. **Fixe ton prix** - Méthodes de pricing et psychologie du prix
24. **Augmente ton prix** - Stratégies de montée en gamme et optimisation tarifaire
25. **Maintenant tu sais où tu vas** - Synthèse et plan d'action offre
26. **En panne d'inspiration ?** - Techniques de créativité pour innover

Boîte à outils module 2

- **Google Forms** - Créer des sondages clients professionnels
- **Suivi clients** - Template de CRM simplifié
- **Chiffre ton développement** - Calculateurs de rentabilité
- **Business Plan et Prévisionnel simplifiés** - Modèles Excel prêts à l'emploi

MODULE 3 : FOCUS SUR TA COMMUNICATION

Durée : 22-25 heures | **Objectif :** Développer sa stratégie marketing et commerciale

Bloc 1 : Fondamentaux de la communication (6h)



1. **La règle primordiale pour communiquer** - Principes de communication efficace
2. **La phrase magique qu'il te faut** - Construire son elevator pitch
3. **Optimise ton temps** - Planification et priorisation des actions marketing
4. **La stratégie indispensable** - Élaborer sa stratégie de communication globale
5. **Branding pour être reconnu** - Créer une identité de marque forte et cohérente
6. **Les 4 sources de trafic** - Comprendre les leviers d'acquisition client

Bloc 2 : Présence digitale et création de contenu (8h)

7. **Site internet, la fausse bonne idée ?** - Alternatives au site web traditionnel
8. **Choisis ton canal** - Sélectionner les bons réseaux sociaux pour son activité
9. **Quelles vitrines pour être vu** - Optimiser sa présence en ligne
10. **Quel contenu et quel format ?** - Stratégie de contenu adaptée à sa cible
11. **Capter l'attention : le pouvoir de l'histoire** - Techniques de storytelling
12. **Comment faire des vidéos qui marchent** - Production vidéo efficace avec peu de moyens
13. **L'astuce pour rendre tes vidéos dynamiques** - Montage et optimisation vidéo
14. **Comment trouver les mots clés** - SEO et référencement naturel
15. **Comment avoir un assistant gratuit** - Automatisation et outils d'IA
16. **La clé pour optimiser la gestion de tes réseaux** - Planification et gestion multi-plateformes

Bloc 3 : Vente et fidélisation (8h)

17. **Faciliter la prise de rdv avec toi** - Outils de booking et organisation commerciale
18. **Salons et événements** - Stratégies de networking et participation aux événements
19. **Utilise les pubs** - Introduction à la publicité payante
20. **Simplifie ta gestion client** - CRM et suivi de la relation client
21. **Entretiens le lien de confiance** - Stratégies de fidélisation et de rétention
22. **Utilise un aimant à clients** - Créer des lead magnets efficaces
23. **Comment annoncer et afficher un prix** - Psychologie du pricing et techniques de vente
24. **Les leviers pour être au service de ton client** - Excellence du service client
25. **Comment encaisser tes clients** - Solutions de paiement et facturation
26. **Comment réunir tes clients en digital** - Création de communautés et d'événements virtuels
27. **Comment faire des partenariats** - Stratégies d'alliance et de co-marketing
28. **Pour aller plus loin** - Évolution et développement à long terme

Boîte à outils module 3

- **Tableau de priorités** - Matrice d'aide à la décision
- **Créer ton logo** - Outils et conseils pour l'identité visuelle
- **Tutos réseaux sociaux** - Guides pas-à-pas pour chaque plateforme
- **Poster sur tous les réseaux en même temps** - Outils de planification multicanale
- **Sous titrer tes vidéos** - Solutions de sous-titrage automatique
- **Trouver tes mots clés** - Outils de recherche SEO gratuits
- **Utiliser l'Intelligence Artificielle** - ChatGPT et outils IA pour entrepreneurs
- **Pour prendre rdv en ligne** - Comparatif et configuration d'outils de booking
- **La pub la plus facile à faire** - Guides pour débiter en publicité
- **Ta base client** - Création et gestion de liste email



- **Envoyer une newsletter** - Outils et bonnes pratiques emailing
- **Créer un aimant à clients** - Templates et exemples de lead magnets
- **Encaisser des paiements** - Solutions de paiement en ligne
- **Faire des visios** - Outils de visioconférence et bonnes pratiques

6. Modalités pédagogiques :

- Formation en ligne « Reconversion Passion » accessible 24h/24
- Appels vidéo « Wake-Up Calls » 5J/7
- 12 Consultations à la demande pour avoir des réponses personnalisées tout au long de la formation
- 12 Rendez-vous individuels d'aide à l'implémentation de la formation d'une heure
- Ateliers de groupe d'une heure 1 fois par semaine (entre 40 et 45 ateliers sur 12 mois)
- Espace communautaire « Le Lab' » pour partager ses avancées et avoir des retours
- Groupe WhatsApp dédié pour échanger avec les autres pros

7. Accueil des publics en situation de handicap :

Lorsque nécessaire, un aménagement personnalisé pourra être proposé ou un réajustement des modalités pédagogiques sera envisagé, en lien avec des partenaires spécialisés si besoin. Chaque demande fera l'objet d'un échange préalable afin d'identifier les besoins spécifiques et d'évaluer les possibilités d'adaptation, en tenant compte : de la nature de la formation, du lieu et des conditions de pratique, des ressources disponibles. Si besoin, l'organisme pourra orienter vers des structures ou ressources adaptées. Pour toute demande, merci de contacter la référente handicap de l'organisme : Élisabeth Bur, par mail ellie@lapetitevoix.fr.

8. Modalités d'évaluation :

- Évaluation en début de formation : entretien individuel pour identifier le niveau initial, les expériences passées et les attentes de chaque apprenant.
- Évaluations tout au long de la formation : observation continue lors des étapes à valider à chaque cours, retours individualisés lors des consultations et rendez-vous individuels, et lors des ateliers de groupe synchrones, pour ajuster les actions à mettre en place.
- Évaluation de fin de formation : rendez-vous individuel de fin de parcours, pour mesurer les objectifs atteints et les actions accomplies.
- Remise d'une attestation de fin de formation attestant de la participation, et des objectifs de la formation.

9. Formatrice :

Élisabeth Bur, gérante de l'organisme de formation, cumule plus de 20 ans d'expérience en gestion d'entreprise et accompagnement entrepreneurial.

Expérience bancaire : Pendant 13 ans, elle a été le contact privilégié des Directeurs Administratifs et Financiers d'entreprises avec plus de 8M€ de CA, développant une compréhension fine des enjeux financiers et stratégiques des TPE/PME.



Formation académique : Diplômée d'école supérieure de commerce (Master spécialité Banque, 2008) et titulaire d'un Bachelor in Management Sciences, elle allie formation théorique solide et expérience terrain.

Expertise entrepreneuriale : Indépendante depuis 2018, spécialisée dans la création de formations en ligne et les stratégies marketing digitales, elle maîtrise les outils modernes de l'entrepreneuriat numérique.

Auteure reconnue : Elle a publié "*Le Prix de ta Liberté*", ouvrage de référence pour surmonter les blocages financiers liés à l'entrepreneuriat, ainsi que "*Son Corps te Parle*" (LPV Éditions, 2023 et 2025).

Approche pédagogique : Alliant rigueur académique et expérience terrain, elle accompagne les entrepreneurs dans une démarche pragmatique et bienveillante, en s'appuyant sur des méthodes éprouvées et des outils concrets.

10. Moyens techniques et pédagogiques :

- **Moyens pédagogiques** : cours vidéo en accès libre 7j/7 24h/24, étapes à valider à chaque cours (questions, qcm, devoir à rendre etc.), tutos d'outils numériques, techniques de questionnement, cocréation d'un plan d'action, suivi quotidien via les « Wake-Up Calls », suivi et formation hebdomadaire via les ateliers de groupe, suivi personnalisé via les consultations et les rendez-vous individuels.
- **Moyens techniques** : groupe de discussion privé WhatsApp pour échanges et appels quotidiens, connexion internet, plateforme de formation en ligne : Système.io et Schoolmaker, outil de visio pour les ateliers de groupe et les rdvs individuels : Zoom, mise à disposition des replays Système.io et Schoolmaker, outils de demande de consultation : Schoolmaker.

11. Débouchés professionnels visés :

- Développement d'une nouvelle activité indépendante, en complément ou remplacement d'une activité salariée
- Professionnalisation du nouvel indépendant
- Développement de l'entreprise dans l'objectif d'optimiser sa rentabilité

12. Tarif de la formation :

365 jours – 4997 € TTC