

# HIWAY

## PROGRAMME COMPLET DE FORMATION INDIVIDUELLE : "LANCEZ-VOUS EN FREELANCE"

**DURÉE** : 8 semaines

**MODALITÉS D'ACCÈS** : 100% Distanciel

- Contenus e-learning [cours vidéos en asynchrone] sur la plateforme Thinkific
- Visioconférences en synchrone via Google Meet

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Comprendre les différents modes de sortie du salariat et leur impact.
- Identifier les aides à la création d'entreprise.
- Apprendre à modéliser un projet entrepreneurial.
- Mettre en place une approche commerciale pour développer une clientèle.
- Connaître les différents statuts juridiques, régimes fiscaux et formats de rémunération.
- Se former aux règles essentielles de la gestion d'entreprise.

### PRÉ-REQUIS

- **Outils** : Ordinateur et connexion internet.
- **Disponibilité** : Compatible avec un engagement professionnel en parallèle.

### PUBLIC VISÉ



Être salarié(e) ou en recherche d'emploi et avoir pour projet professionnel de se lancer en tant que travailleur indépendant.



Être travailleur indépendant souhaitant faire évoluer son statut et/ou développer son activité.

# HIWAY

## CONTENU DÉTAILLÉ

### MODULE 1: OBTENEZ LES AIDES À LA CRÉATION D'ENTREPRISE

**OBJECTIF :**

Apprendre à sécuriser sa transition vers l'indépendance en obtenant les aides à la création d'entreprise.

**THÉMATIQUES :**

1. Identifier et comprendre les différentes aides disponibles [ACRE, ARCE, etc.].
  2. Monter un dossier de demande d'aides.
  3. Valider les conditions d'éligibilité.
  4. Optimiser sa transition du salariat à l'indépendance.
- 

### MODULE 2: MODÉLISEZ VOTRE PROJET

**OBJECTIF :**

Créer un business plan solide et un plan d'action opérationnel pour structurer son activité.

**THÉMATIQUES :**

1. Élaborer un business plan : objectifs, structures, ressources.
  2. Établir un plan d'action sur 6 mois pour le développement de son activité.
  3. Valider la faisabilité économique et juridique de son projet.
- 

### MODULE 3: TROUVEZ VOTRE PREMIÈRE MISSION

**OBJECTIF :**

Développer des techniques de prospection pour trouver ses premières missions en tant que freelance.

**THÉMATIQUES :**

1. Connaître les techniques de prospection efficaces (inbound et outbound).
  2. Utiliser les plateformes de freelances pour décrocher ses premières missions.
  3. Réseauter efficacement pour élargir son réseau.
  4. Préparer et réussir ses entretiens avec des clients potentiels.
  5. Faire le suivi des leads et les relances commerciales.
  6. Finaliser ses négociations et la contractualisation des missions.
-

# HIWAY

## MODULE 4 : DEVENEZ UN BON CHEF D'ENTREPRISE



### OBJECTIF :

Maîtriser les aspects administratifs, financiers et fiscaux pour gérer efficacement son activité de freelance.

### THÉMATIQUES :

1. Comprendre les obligations légales et fiscales d'un freelance.
2. Gestion des charges et optimisation fiscale.
3. Utiliser des outils de gestion pour automatiser les tâches administratives.
4. Gérer la trésorerie : facturation, encaissements et paiements et rémunération.
5. Suivre ses performances et optimiser ses processus.
6. Développer des compétences de gestion de projet pour organiser son activité.

## INTERVENANTS



**Alexandre Franchi**

CEO et fondateur,  
avec une formation de Master 2 management  
et entrepreneuriat à l'INSEEC et une  
expérience de business developer au sein de  
différentes entreprises ESN.



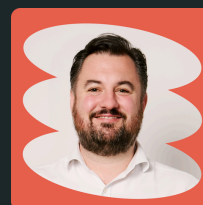
**Vincenzo Morgante**

CFO et cofondateur,  
avec une formation de Master 2 Corporate  
finance à l'INSEEC et une expérience de 7 ans  
en banque (Oséo et HSBC)



**Mathilde Blanchardon**

Coach Freelance,  
avec une formation de Master 2 de Montpellier  
Business School et une expérience de 6 ans  
comme coach professionnelle et consultante.



**Nicolas Lemeille**

Head of Sales,  
avec une formation de Master 2 de Mines  
Télécom Business School et une  
expérience de 7 ans en ESN.

# HIWAY

## INTERVENANTS



**Mamadou Diawara**

*Coach Freelance,  
avec une habilitation en gestion patrimoniale et une  
expérience en management d'équipes et business  
developer depuis 2010.*



**Simon Lavialle**

*Coach Freelance,  
avec une formation de BTS négociation relations  
clients et une expérience de business developer  
depuis 2018.*



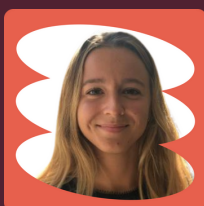
**Hugo Barilleau**

*Coach Freelance,  
avec une formation de Master 2 à l'ESCE Paris et 4 ans  
d'expérience en tant qu'Account Manager.*



**Eloïse Paquette**

*Gestionnaire,  
avec un Diplôme Supérieur de Comptabilité et  
Gestion [DSCG] du Conservatoire National des Arts  
et Métiers [CNAM] et une expertise de 5 ans en  
gestion comptable et financière.*



**Kelly Goncalves**

*Coach Freelance,  
avec une formation en Master 2 Finance à l'ESCE Paris  
et 4 ans d'expérience en tant que Sales et  
Consultante en recrutement dans le secteur IT.*

# HIWAY

## **MOYENS PÉDAGOGIQUES ET D'ACCOMPAGNEMENT :**

- Supports de présentation (documents, vidéos).
- Études de cas pratiques adaptées aux freelances.
- Quiz de validation des acquis à chaque fin de module.
- Accompagnement personnalisé pour répondre aux questions des participants.

## **TYPE D'ÉVALUATION PRATIQUÉ :**

- Questionnaire sur les attentes à l'entrée en formation.
- Questionnaire d'auto-évaluation des compétences et objectifs de développement.
- Validation des acquis via un QCM à la fin de chaque module de formation.
- Analyse individuelle des résultats.
- Complément de formation post QCM sur les compétences non validées.
- Entretien final individuel pour valider les acquis et fixer des objectifs post-formation.
- Suivi post-formation pour mesurer l'impact à long terme (à 3 mois et 6 mois).