

Créer son entreprise

Présentation

Cette formation a pour objectifs de préparer aux grandes étapes de la création d'une entreprise : les compétences entrepreneuriales, les démarches administratives et légales, les connaissances financières et budgétaires, les pratiques commerciales et marketing.

- Type d'action : **Action de formation**
- Type de compétence visée : **Transverse**
- Catégorie du thème de formation : **Création d'entreprise**
- Tarif net de TVA par stagiaire :
 - en fonds propres 1x, 3x ou 4x : 1500 €
 - en financement CPF : 1900 €
 - prise en charge par Pôle Emploi : 1900 €
- Créée le: **05 avril 2023**
- Dernière mise à jour le: **1er décembre 2024**

Indicateurs de performance (au 12 février 2024, sur 81 élèves formés, indicateurs mis à jour trimestriellement)

- Taux de satisfaction général : 9,36 / 10
- Taux de recommandation : 9,23 / 10
- Taux d'accomplissement : 80,43 %

Informations pratiques

Format de la formation

FOAD : E-Learning et classe virtuelle

Organisation

Inter-entreprise, Individuel

Langue : **Français**

Délais d'accès

- Par financement en fond propre :

Accès à la formation dans un délai de 7 jours postérieurs à la signature de la convention de formation et/ou de 15 jours postérieure à la signature d'un contrat de formation permettant le respect du délai de rétractation du client particulier.

- Par financement CPF :

Lorsque le Titulaire du compte effectue une demande, une notification est mise à disposition de l'Organisme de formation sur son espace professionnel.

L'Organisme de formation est tenu de répondre à toute demande d'inscription dans un délai de 2 (deux) jours ouvrés à compter de la réception de ladite demande. A défaut de réponse, le Titulaire du compte pourra annuler sa demande d'inscription et effectuer une nouvelle demande.

Afin de garantir au mieux les droits de l'utilisateur, l'Organisme de formation doit respecter un délai obligatoire de 11 jours ouvrés entre la date d'envoi de sa proposition de Commande et la date de début de la formation mentionnée dans sa proposition.

Après validation de la demande d'inscription par l'Organisme de formation, le Titulaire du compte reçoit de la part de l'Organisme de formation une proposition de Commande correspondant à l'offre initiale ou bien personnalisée.

Le titulaire du compte bénéficie d'un délai de 4 (quatre) jours ouvrés pour confirmer ou non sa Commande. S'il confirme sa Commande dans le délai susvisé, le Titulaire du compte reçoit, une validation définitive de Commande par mail, de la part de l'Organisme de formation.

En l'absence de retour du Titulaire de compte dans le délai de 4 (quatre) jours ouvrés susvisés, la place réservée au Titulaire de compte n'est plus garantie et l'Organisme de formation n'est plus tenu par sa proposition.

Modalités d'accès

Par fonds propres :

1. entretien personnel avec le responsable des admissions
2. traitement de l'inscription du stagiaire
3. envoi d'une proposition définitive au stagiaire sous forme de contrat de formation
4. règlement en ligne en cas d'accord des deux parties
5. accès à la formation dans un délai de 15 jours postérieurs à la signature d'un contrat de formation permettant le respect du délai de rétractation du client particulier

Par le compte CPE :

1. entretien personnel avec le responsable des admissions
2. inscription à la formation via le compte CPF du stagiaire
3. traitement de l'inscription stagiaire (envoi des informations pré-contractuelles)
4. envoi d'une proposition définitive au stagiaire
5. accès à la formation dans un délai de 15 jours postérieure à la signature de la convention

La personne responsable des admissions, Régis Moscardini est joignable par email à regis@moscardini.fr ou par téléphone au 06 27 96 30 04.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

La formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Si vous êtes en situation de handicap et que vous voulez suivre cette formation, merci de contacter notre référent handicap, M. Yann Lopin joignable par mail à l'adresse yann.lopin@gmail.com.

Selon la nature de votre handicap, le référent déterminera les conditions d'accessibilité à la formation et l'adaptation des moyens de la prestation dont l'accessibilité des ressources et/ou la présence de supports spécifiques.

Le référent pourra également vous orienter vers un partenaire capable de proposer une ingénierie de formation compatible avec la nature de votre handicap.

Durée et horaires de la formation

- Type d'action de formation (au sens de l'article L6313-1 du code du travail) : Perfectionnement, élargissement des compétences
- Sanction(s) : Attestation de formation, Certificat de réalisation
- Durée - 69,5 h dont :
 - 58,5 h en e-learning
 - 11 h en visio-conférence dont :
 - 2h d'accompagnement individuel (2 x 1h)
 - 6h d'accompagnement collectif (3 x 2h)
 - 3h de masterclass (3 x 1h)
- Lieu de la formation : Distanciel

Public et prérequis

- **Public** : Toute personne souhaitant créer, développer et pérenniser une entreprise
- **Prérequis** : - Comprendre et parler le français. - Disposer d'un ordinateur connecté et/ou d'un smartphone connecté à internet. - Connaître l'outil informatique. - Comprendre et utiliser l'outil internet.
- **Modalités d'admission** : Admission après entretien avec l'organisme de formation pour s'assurer de la viabilité du projet ainsi que l'adéquation des compétences du stagiaire avec le projet.

Objectifs et compétences visées

Objectif général

À l'issue de la formation, le stagiaire saura planifier et traiter les grandes étapes de la création d'une entreprise. Il aura acquis les compétences et les connaissances nécessaires à la création ainsi qu'à la pérennisation de son entreprise : entrepreneuriales, administratives et légales, financières et budgétaires, commerciales et marketing.

Modalités d'évaluation

Dispositifs d'évaluation avant la formation

Test de positionnement du stagiaire pour connaître l'état de ses connaissances en début de formation.

Questionnaire pour connaître les principales motivations du stagiaire et adapter l'accompagnement en conséquence.

Dispositifs d'évaluation pendant la formation

QCM à la fin de chaque module OU réalisation d'un exercice..

Dispositif d'évaluation des acquis à la fin de la formation

- Test de fin de formation

Dispositif d'évaluation de la satisfaction à la fin de la formation

- Questionnaire de satisfaction à chaud
- Questionnaire de satisfaction à froid (J+30 fin de formation)
- Questionnaire de satisfaction pour le financeur (si applicable)
- Questionnaire de satisfaction pour le commanditaire (si applicable)
- Questionnaire de satisfaction pour le formateur (si applicable)

Modalités correctives en cas de non atteinte des objectifs

Une procédure de rattrapage est systématiquement prévue en cas de résultats non satisfaisant aux évaluations ainsi qu'un accompagnement personnalisé pour

aider le stagiaire à atteindre l'objectif de formation.

Des modalités évaluatives complémentaires peuvent alors être déployées pour aider le stagiaire en complément des évaluations visées au présent programme.

Modalités pédagogiques

Méthodes et moyens pédagogiques

- Exposé
- Cas pratique
- Démonstration
- Étude de cas

Ressources pédagogiques

- Programme de formation
- Exercices téléchargeables à renvoyer au formateur qui fera un feedback personnalisé de fin de module
- Support des cours PDF à télécharger au fur et à mesure de la formation
- Glossaire des termes de la création d'entreprise à connaître

Modalités techniques

Moyens techniques

- Ordinateur / Smartphone
- Logiciel e-learning de type LMS
- Logiciel de visio-conférence
- Présentation orale avec un support écrit (Type Powerpoint)
- Connexion internet à minima ADSL

Modalités d'accompagnement

Formateur(s)

Régis MOSCARDINI

regis@moscardini.fr - 0627963004

Régis Moscardini est entrepreneur et formateur depuis 2013.

Son passé de 10 années en tant que professeur des écoles associé à ses solides connaissances théoriques et pratiques dans la création et la gestion d'entreprise lui permettent de créer des cours sur la création d'entreprise efficaces aux apprentissages durables.

Accompagnement

Le formateur prévoit des temps d'accompagnements individuels afin de s'adapter aux besoins des participants.

Le formateur prévoit des temps d'accompagnements collectifs afin de s'adapter aux besoins des participants.

Un groupe privé utilisant la plateforme Discord est utilisé pour répondre aux questionnements des stagiaires

Moyens d'organisation, d'accompagnement pédagogique et technique en cas de formation ouverte à distance

Les compétences et qualifications des personnes chargées d'assister le bénéficiaire de la formation

Régis MOSCARDINI

regis@moscardini.fr - 0627963004

Les modalités techniques selon lesquelles le stagiaire est accompagné ou assisté, les périodes et les lieux mis à sa disposition pour s'entretenir avec les personnes chargées de l'assister ou les moyens dont il dispose pour contacter ces personnes.

- Entretien en tête à tête, personnalisé, par visio-conférence avec l'outil zoom, 1 heure
- Chat dans le groupe d'échange et de discussion sur la plateforme Discord
- Espace de questions-réponses sur la plateforme d'e-learning sous chacune des vidéos
- Coaching collectif mensuel avec l'ensemble des stagiaires sur la plateforme Zoom
- Masterclass mensuelles

Assistance en 48h ouvrée lorsque la réponse n'est pas apportée immédiatement (comme lors d'un coaching individuel par exemple)

Justificatifs relatifs à l'exécution de l'action de formation

Pour justifier de l'assiduité du stagiaire et de la bonne exécution de la formation, les éléments suivants sont systématiquement fournis :

- Feuille d'émargement en ligne
- QCM réalisés
- Preuves d'accompagnement individuels (comptes rendus de sessions)
- Certificat de réalisation de formation
- Relevés de connexion à la plateforme e-learning

Parcours pédagogique

Module 1 : Conseils avant de se lancer

Durée du module : 2 heures

Objectifs pédagogiques du module :

À l'issue du module, le stagiaire sera capable :

- d'énoncer clairement les connaissances fondamentales que doit connaître un entrepreneur

Modalité d'évaluation : QCM en fin de module

Contenu du module

- Séance 1 : 5 bonnes raisons de se lancer
- Séance 2 : 5 mauvaises raisons de se lancer
- Séance 3 : Le vocabulaire de la création d'entreprise
- Séance 4 : Les étapes de la création d'entreprise
- Séance 5 : Quel est le coût ?
- Séance 6 : Les 5 fondamentaux
- Séance 7 : 9 éléments à prendre en compte
- Séance 8 : Les 6 clés de la réussite

Module 2 : Les compétences nécessaires de l'entrepreneur

Durée du module : 2 heures

Objectifs pédagogiques du module :

À l'issue du module, le stagiaire aura :

- acquis les connaissances et compétences nécessaires au chef d'entreprise au service de son projet

Modalité d'évaluation : QCM en fin de module

Contenu du module

- Séance 1 : C'est quoi être entrepreneur ?
- Séance 1 : Savoir prendre des décisions
- Séance 2 : Se tenir au courant de tout
- Séance 3 : La gestion du multitâche
- Séance 4 : Comment être visionnaire
- Séance 5 : Vie perso et vie pro
- Séance 6 : Faut-il être organisé ?
- Séance 7 : Accepter de se montrer
- Séance 8 : Le stress dans tout ça ?
- Séance 9 : De la nécessité de mieux se connaître
- Séance 10 : Accepter d'apprendre en continu
- Séance 11 : La bonne attitude face aux échecs
- Séance 12 : La bonne attitude face aux réussites
- Séance 13 : Préparer votre structuration

Module 3 : Les outils pour élaborer votre stratégie

Durée du module : 1 heure

Objectifs pédagogiques du module :

À l'issue du module, le stagiaire sera capable :

- de définir une stratégie cohérente qui tient compte de l'environnement général et du marché

Modalité d'évaluation : QCM en fin de module

Contenu du module

- Séance 1 : Appliquer la matrice SWOT à son modèle économique
- Séance 2 : Le business model CANVAS de votre entreprise
- Séance 3 : Le Lean Startup
- Séance 4 : Le Benchmarking
- Séance 5 : La stratégie de l'océan bleu

Module 4 : Préparer son plan financier

Durée du module : 2 heures

Objectifs pédagogiques du module :

À l'issue du module, le stagiaire sera capable :

- de définir les besoins et la rentabilité de son projet et de comprendre les mécanismes financiers de base

Modalité d'évaluation : QCM en fin de module

Contenu du module

- Séance 1 : À quoi sert un plan financier ?
- Séance 2 : Estimer son chiffre d'affaires
- Séance 3 : Les charges
- Séance 3 : La rentabilité de votre entreprise
- Séance 4 : Le compte de résultat
- Séance 5 : Le plan de trésorerie
- Séance 6 : Le plan de financement

Module 5 : Lire un bilan

Durée du module : 1 heure 30

Objectifs pédagogiques du module :

À l'issue du module, le stagiaire sera capable :

- aider les entrepreneurs à comprendre et analyser un bilan comptable dans le cadre de la création de leur entreprise

Modalité d'évaluation : QCM en fin de module

Contenu du module :

- Séance 1 : Introduction au bilan comptable
- Séance 2 : Les immobilisations
- Séance 3 : Les stocks et les créances
- Séance 4 : Les placements et disponibilités
- Séance 5 : Les dettes

- Séance 6 : Les provisions et les écarts de réévaluation
- Séance 7 : Les capitaux propres
- Séance 8 : Les ratios financiers clés
- Séance 9 : Analyse d'un bilan comptable

Module 6 : Créer son tableau de bord financier

Durée du module : 2 heures

Objectifs pédagogiques du module :

À l'issue du module, le stagiaire sera capable :

- de créer son propre tableau de bord budgétaire afin de suivre les indicateurs principaux financiers

Modalité d'évaluation : Exercice à faire

Contenu du module

- Séance 1 : Introduction du cours
- Séance 2 : Mettre fin aux fausses croyances
- Séance 3 : Clarifier le but de son tableau de bord
- Séance 4 : Partir sur des bases saines
- Séance 5 : Un point sur le chiffre d'affaires
- Séance 6 : La rentabilité en pratique
- Séance 7 : Les leviers de la rentabilité
- Séance 8 : La trésorerie en pratique
- Séance 9 : Les leviers pour améliorer sa trésorerie
- Séance 10 : Le retour sur investissement
- Séance 11 : La présentation du tableau de bord
- Séance 12 : Remplir vos objectifs
- Séance 13 : Le fonctionnement global du tableau
- Séance 14 : Déterminer vos charges
- Séance 15 : Surveiller vos indicateurs
- Séance 16 : Renseigner vos offres
- Séance 17 : Cas pratique - les charges
- Séance 18 : Cas pratique - le temps

Module 7 : Choix du statut juridique d'entreprise

Durée du module : 3 heures

Nombre de séances : 1 heure 30

Objectif du module :

À l'issue du module, le stagiaire sera capable :

- aider les futurs entrepreneurs à choisir le statut juridique le plus adapté à leur entreprise en tenant compte des avantages et inconvénients de chaque forme juridique.

Contenu de la séquence :

- Séance 1 : Les 2 types d'entreprise en France
- Séance 2 : Statuts, régimes et activités
- Séance 3 : L'entreprise individuelle (EI)
- Séance 4 : L'EURL (Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée)
- Séance 5 : La SARL (Société à Responsabilité Limitée)
- Séance 6 : La SAS (Société par Actions Simplifiée)
- Séance 7 : La SASU (Société par Actions Simplifiée Unipersonnelle)
- Séance 8 : La SA (Société Anonyme)
- Séance 9 : Choisir le statut juridique adapté

Module 8 : Préparer la création de son entreprise

Durée du module : 3 heures

Objectifs pédagogiques du module :

À l'issue du module, le stagiaire sera capable :

- de comprendre les différents régimes fiscaux, comprendre le Régime Social des Indépendants, et aura obtenu les informations indispensables sur l'entreprise

Modalité d'évaluation : QCM en fin de module

Contenu du module

- Séance 1 : Les 2 types d'entreprise en France
- Séance 2 : Statuts, régimes et activités
- Séance 3 : Qui peut devenir entrepreneur ?
- Séance 4 : Revenus, chiffre d'affaires et impôts
- Séance 5 : La protection sociale de l'entrepreneur
- Séance 6 : La TVA
- Séance 7 : La cotisation foncière
- Séance 8 : Les impôts
- Séance 9 : Questions d'assurances
- Séance 10 : Vos obligations comptables

Module 9 : Créer son entreprise

Durée du module : 2 heures

Objectifs pédagogiques du module :

À l'issue du module, le stagiaire sera capable :

- de réaliser simplement son immatriculation en ligne en toute sécurité et savoir où s'adresser pour déclarer son entreprise

Modalité d'évaluation : QCM en fin de module

Contenu du module

- Séance 1 : Combien ça coûte ?
- Séance 2 : Découverte du Guichet Unique
- Séance 3 : Artisan ou commerçant ?
- Séance 4 : Pièces justificatives
- Séance 5 : Le numéro de SIRET
- Séance 6 : La formalité de création - partie 1
- Séance 7 : La formalité de création - partie 2
- Séance 8 : La formalité de changements
- Séance 9 : La protection de vos biens personnels

Module 10 : Financer son entreprise

Durée du module : 1 heure

Objectifs pédagogiques du module :

À l'issue du module, le stagiaire sera capable :

- de connaître et de solliciter les principales aides à la création d'entreprise, nationales, régionales, territoriales

Modalité d'évaluation : QCM en fin de module

Contenu du module

- Séance 1 : Les aides à la création
- Séance 2 : Emprunter à la banque
- Séance 3 : Les financements alternatifs

Module 11 : Son entreprise au quotidien

Durée du module : 2 heures

Objectifs pédagogiques du module :

À l'issue du module, le stagiaire sera capable :

- de mettre en place une organisation administrative et comptable efficace et connaître le calendrier des déclarations.

Modalité d'évaluation : QCM en fin de module

Contenu du module

- Séance 1 : Bonnes pratiques de la gestion de vos comptes
- Séance 2 : La création des comptes administratifs
- Séance 3 : Le livre des recettes
- Séance 4 : Le registre des achats
- Séance 5 : Les devis
- Séance 6 : La facturation
- Séance 7 : Quand et comment déclarer votre chiffre d'affaires ?
- Séance 8 : Votre rémunération en pratique

Module 12 : Introduction au marketing - stratégie, plan d'action et mix marketing

Durée du module : 2 heures

Nombre de séances : 6

Objectif du module :

À l'issue du module, le stagiaire sera capable :

- comprendre les bases du marketing, concevoir un plan d'action marketing simple pour leur projet d'entreprise

Contenu de la séquence :

- Séance 1 : Définition du marketing
- Séance 2 : Les éléments constitutifs du marketing
- Séance 3 : Les opportunités offertes par le marketing
- Séance 4 : Les avantages du marketing
- Séance 5 : Les limites du marketing
- Séance 6 : La réglementation dans le marketing

Module 13 : Déterminer son projet entrepreneurial photo

Durée du module : 3 heures

Nombre de séances : 6

Objectif du module :

À l'issue du module, le stagiaire sera capable :

- de déployer son projet entrepreneurial au service de sa mission d'entreprise et en fonction de ses aptitudes et connaissances

Contenu de la séquence :

- Séance 1 : Déterminer vos aptitudes
- Séance 2 : Déterminer vos compétences
- Séance 3 : Déterminer votre mission
- Séance 4 : La synthèse de votre mission
- Séance 5 : Trouver votre modèle économique
- Séance 6 : Évaluer vos futurs revenus

Module 14 : Fixer le prix de votre future offre

Durée du module : 2 heures

Nombre de séances : 6

Objectif du module :

À l'issue du module, le stagiaire sera capable :

- d'établir un prévisionnel simple en fonction de ses futures offres à vendre

Contenu de la séquence :

- Séance 1 : Déterminer votre situation désirée
- Séance 2 : Fixer votre revenu idéal
- Séance 3 : Fixer votre chiffre d'affaires
- Séance 4 : La stratégie de prix à adopter

- Séance 5 : Quels tarifs ?
- Séance 6 : La technique de la porte d'entrée

Module 15 : Déterminer et Valider votre marché cible

Durée du module : 3 heures

Nombre de séances : 3

Objectif du module :

À l'issue du module, le stagiaire sera capable :

- de présenter clairement et d'utiliser à bon escient le marché client cible qu'il se destine à investir

Contenu de la séquence :

- Séance 1 : Déterminer votre marché cible
- Séance 2 : Valider les critères de décision
- Séance 3 : Analyse de cas pratique

Module 16 : Définir votre client idéal

Durée du module : 3 heures

Nombre de séances : 6

Objectif du module :

À l'issue du module, le stagiaire sera capable :

- de concevoir le profil type de son client idéal pour une communication précise et cohérente.

Contenu de la séquence :

- Séance 1 : Connaître son avatar par la discussion en présentiel
- Séance 2 : Connaître son avatar par le sondage
- Séance 3 : Connaître son avatar par son introspection

- Séance 4 : Écrire la biographie de son avatar
- Séance 5 : Les frustrations et les désirs de son avatar
- Séance 6 : Les fausses croyances

Module 17 : Créer une offre photo

Durée du module : 4 heures

Nombre de séances : 5

Objectif du module :

À l'issue du module, le stagiaire sera capable :

- de construire une offre photographique prête à diffuser et répondant à un besoin précis du prospect

Contenu de la séquence :

- Séance 1 : Définition d'une offre irrésistible
- Séance 2 : Les 3 piliers à connaître
- Séance 3 : L'exercice du super pouvoir photo
- Séance 4 : Les 4 leviers émotionnels
- Séance 5 : Le chemin de transformation

Module 18 : Créer votre identité de marque

Durée du module : 2 heures

Nombre de séances : 6

Objectif du module :

À l'issue du module, le stagiaire sera capable :

- d'élaborer une identité de marque conforme aux valeurs de l'entreprise et à même d'augmenter la valeur perçue.

Contenu de la séquence :

- Séance 1 : Identité de marque, plus qu'un logo
- Séance 2 : Les 3 définitions à connaître
- Séance 3 : L'identité de marque, pour qui ?

- Séance 4 : Les 4 étapes pour construire son Identité de marque
- Séance 5 : Le mood board, outil indispensable
- Séance 6 : Les supports de communication

Module 19 : l'Email marketing

Durée du module : 6 heures

Nombre de séances : 15

Objectif du module :

À l'issue du module, le stagiaire sera capable :

- de créer une séquence d'e-mails dans le but de vendre efficacement son offre photographique

Contenu de la séquence :

- Séance 1 : Introduction
- Séance 2 : Les 4 types de mails
- Séance 3 : Se fixer les bons objectifs
- Séance 4 : Email et obligations légales
- Séance 5 : Où placer ses formulaires
- Séance 6 : Savoir récolter les bons emails
- Séance 7 : Définition d'une landing page
- Séance 8 : Quand utiliser une landing page
- Séance 9 : L'architecture d'une landing page
- Séance 10 : Cas pratique
- Séance 11 : Automatiser sa séquence d'emails
- Séance 12 : L'art de créer la conversation
- Séance 13 : Bien segmenter sa liste pour plus d'efficacité
- Séance 14 : La rédaction des emails
- Séance 15 : 4 erreurs à ne pas faire

Module 20 : Créer une publicité Facebook qui rapporte

Durée du module : 4 heures

Nombre de séances : 15

Objectif du module :

À l'issue du module, le stagiaire sera capable :

- de construire, de publier et d'analyser une publicité sur le réseau social Facebook

Contenu de la séquence :

- Séance 1 : Le pixel Facebook
- Séance 2 : L'importance de l'avatar
- Séance 3 : Le business manager de Facebook
- Séance 4 : Déterminer ses audiences
- Séance 5 : Les différents types d'audience
- Séance 6 : Cas pratiques
- Séance 7 : Préalables à la rédaction d'une pub
- Séance 8 : Le concept AIDA
- Séance 9 : La structure d'une bonne publicité
- Séance 10 : Cas pratiques de publicités rédigées
- Séance 11 : Accueillir le flux de visiteurs
- Séance 12 : La page d'atterrissage idéale
- Séance 13 : Quel investissement ?
- Séance 14 : Activation de la pub dans Facebook
- Séance 15 : la technique de l'A/B testing

Module 21 : Les différentes sources de trafic

Durée du module : 3 heures

Nombre de séances : 4

Objectif du module :

À l'issue du module, le stagiaire sera capable :

- de reconnaître les différents types de trafic sur internet et d'utiliser celui ou ceux les plus à même d'augmenter son activité.

Contenu de la séquence :

- Séance 1 : Réaliser un état des lieux de vos sources existantes
- Séance 2 : Les 5 sources de trafic à connaître
- Séance 3 : La puissance des partenariats
- Séance 4 : Trouver votre partenaire de trafic

Module 22 : Utiliser Instagram pour booster son activité

Durée du module : 5 heures

Nombre de séances : 8

Objectif du module :

À l'issue du module, le stagiaire sera capable :

- d'utiliser le réseau social Instagram pour développer sa communauté.

Contenu de la séquence :

- Séance 1 : Les raisons d'utiliser Instagram
- Séance 2 : Rendre un compte attrayant
- Séance 3 : Bien configurer son compte Instagram

- Séance 4 : Rédiger sa biographie dans les règles de l'art
- Séance 5 : Le concept de l'algorithme
- Séance 6 : Votre niche est votre succès
- Séance 7 : 10 façons d'attendre 1000 followers
- Séance 8 : Description de ces 10 façons