

Créer et développer une activité d'indépendant

RS2913 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	310, 300, 320
Formacode(s)	32135
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/12/2021

Certificateur(s)

TRAJECTOIRES MISSIONEO · SIRET : 79906965300027

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Cette activité de prestation peut s'exercer auprès de multiples acteurs (le client pouvant être une entreprise, une administration, une collectivité locale, une association ou un particulier), et dans des domaines très diversifiés comme l'assistance à maîtrise d'ouvrage, le conseil en organisation auprès de dirigeants, la délivrance d'une expertise technique de haute technologie, l'ingénierie de processus, l'audit, la formation, le marketing, la communication, le recrutement, le digital et le numérique etc.

Cette activité de prestation peut également s'exercer

sous multiples formes et statuts (en portage salarial, en entrepreneuriat unipersonnel, en auto-entrepreneuriat, en coopérative d'activité et d'emploi ou encore en temps partagé dans un groupement d'employeur).

Ces nouvelles formes d'emploi, à mi-chemin entre entrepreneur et salarié pour certaines d'entre-elles, permettent toutes de développer une activité professionnelle indépendante tout en conservant d'ores et déjà pour certaines et certainement à termes pour d'autres, la protection sociale du régime général ou d'un nouveau régime « indépendant » en devenir.

Les professionnels qui choisissent de créer leur activité d'indépendant agissent de manière autonome dans leurs actions commerciales et la réalisation de leurs missions. Ils aspirent à sécuriser leur parcours et à détenir une reconnaissance de la qualité de leur activité auprès des commanditaires versus acheteurs.

Dans cette perspective, ce parcours permet à des professionnels expérimentés dans leur domaine de développer des compétences spécifiques à l'exercice d'une activité indépendante : il permet ainsi d'attester de leur changement de posture et de l'apprentissage d'outils propres au marketing d'une offre de prestation de travailleur autonome

Les capacités attestées concernent en effet principalement :

- la valorisation de son expertise et de ses expériences professionnelles en offre de prestation
- l'assimilation des comportements et savoirs-être du professionnel autonome
- l'utilisation d'outils nécessaires à la vente de son offre, à la conduite et à l'organisation de sa mission
- la connaissance des obligations juridiques et réglementaires liées à l'activité exercée

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Nota : Le référentiel de la certification comprend :

- La définition et la description de la certification
- Le référentiel des compétences visées par la certification
- Le référentiel de certification avec les critères d'évaluation de ces compétences

Le titulaire de la certification doit être capable de :

Compétence 1 : Définir son projet

- C1.1 Identifier, évaluer et faire valoir ses ressources, ses droits, ses obligations, ses limites et ses besoins
- C1.2 Analyser des situations, des relations, des champs de force

- C1.3 Participer à un collectif, partager un leadership

Compétence 2 : Assurer et développer son activité commerciale

- C2.1 Elaborer sa stratégie commerciale, son plan d'actions, son e-réputation
- C2.2 Développer son réseau physique et réseau social
- C2.3 Etablir des diagnostics de situation économique et marketing
- C2.4 Ecrire une proposition de mission
- C2.5 Assurer l'actualisation de son expertise technique

Compétence 3 : Réaliser son activité de prestation

- C3.1 Préparer la mise en œuvre du projet
- C3.2 Concevoir des stratégies et des moyens adaptés
- C3.3 Conseiller le client sur l'organisation, les méthodes et les outils

Compétence 4 : Piloter des projets

- C4.1 Analyser les situations de travail objet de son intervention
- C4.2 Rédiger un plan d'actions stratégiques
- C4.3 Exposer les solutions et les actions proposées
- C4.4 Accompagner le client dans la mise en œuvre des solutions retenues
- C4.5 Animer l'activité d'une équipe projet opérationnelle
- C4.6 Transférer des compétences techniques et/ou de management de produit aux équipes opérationnelles

Compétence 1 : Définir son projet

- C1.1 Identifier, évaluer et faire valoir ses ressources, ses droits, ses obligations, ses limites et ses besoins
- C1.2 Analyser des situations, des relations, des champs de force
- C1.3 Participer à un collectif, partager un leadership

Compétence 2 : Assurer et développer son activité commerciale

- C2.1 Elaborer sa stratégie commerciale, son plan d'actions et sa e-réputation
- C2.2 Développer son réseau physique et réseau social
- C2.3 Etablir des diagnostics de situation économique et marketing
- C2.4 Ecrire une proposition de mission
- C2.5 Assurer l'actualisation de son expertise technique

Compétence 3 : Réaliser son activité de prestation

- C3.1 Préparer la mise en œuvre du projet
- C3.2 Concevoir des stratégies et des moyens adaptés
- C3.3 Conseiller le client sur l'organisation, les méthodes et les outils

Compétence 4 : Piloter des projets

- C4.1 Analyser les situations de travail objet de son intervention
- C4.2 Rédiger un plan d'actions stratégiques
- C4.3 Exposer les solutions et les actions proposées
- C4.4 Accompagner le client dans la mise en œuvre des solutions retenues
- C4.5 Animer l'activité d'une équipe projet opérationnel
- C4.6 Transférer des compétences techniques et/ou de management de produit aux équipes opérationnelles

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Professionnels possédant une expertise technique ou managériale dans les domaines de la prestation de service.
Indépendants en création ou reprise d'activité

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/12/2021

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RS5387, RS5384, RS5385, RS5386

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

- Site internet

Plaquette,

Promotion auprès des entreprises, de Pôle emploi (Défi métiers pour IDF) Salons de la création d'entreprise et de l'entrepreneuriat, Salon Nouvelle Vie Professionnelle avec AEF, Salons APEC IDF et régions, plateforme DATA-DOC, plateformes privées d'achat de formation...

- Service renseignement clients chez Trajectoires Missionneo

-

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/2913/>

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	67
Montant total engagé	31 740 €
Coût moyen par dossier	474 €
Durée moyenne	17 h
Période	01/2020 – 03/2021
France compétences	100 %
Reste à charge titulaire	0 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.