

# Activité libérale :

Comment créer les bonnes conditions pour favoriser l'installation et la pérennité de son activité ?



## Objectifs

- **Finaliser** un projet professionnel faisant partie d'une globalité de vie.
- **Acquérir** des outils pour s'installer sereinement.
- **Mettre en valeur** son originalité.

## Type de stage

- ✓ Théorique
- ✓ Clinique
- ✓ Pratique

### Dates

Du 14 au 15 juin 2019  
&  
Du 18 au 19 oct. 2019

### Durée

35 heures  
5 jours  
(en deux sessions  
de 3 et 2 jours)

### €

830 euros

### Lieu

Ivry-sur-Seine (94)

### Compétences requises

« Entrepreneur », être compétent dans son domaine, d'autonomie.

### Compétences visées

Avoir des outils pour s'installer professionnellement : créer « sa profession ».

### PUBLIC

Psychomotriciens  
et professionnels para-médicales

### INTERVENANTE

**Hélène LE MÉTAYER**  
*Somato, Psychopédagogue,  
Psychomotricienne D.E.*

### CONTENUS

#### 1. Préparer une activité dans une réalité économique

- **Créer de bonnes conditions** : le cadre administratif, fiscal et social  
Les formalités administratives : les incontournables : le diplôme, l'ursaff et l'assurance / les formalités sociales : connaître l'ursaff et les allocations familiales, l'assurance maladie et le RSI, la retraite avec la CIPAV / les formalités fiscales : construire un bilan prévisionnel : recettes, dépenses, amortissement / choix du régime : auto-entreprise, micro BNC, déclaration contrôlée et l'AGA.
- **Trouver le bon mode d'exercice** : choisir celui qui nous correspond : remplacement, collaboration ou groupement (société).
- **Le lieu** : le local professionnel et notre investissement : un intérieur qui nous ressemble... dans un environnement porteur.

#### 2. S'installer : le jour J

- **Partir d'un acquis** : bilan de nos compétences : tri et appropriation de nos connaissances dans les bilans et les accompagnements : connaissances du et ou des bilans psychomoteurs, projet, moyens et modalités d'accompagnements : faire notre identité.
- **Communiquer** : de l'humain... à une démarche commerciale. Choisir nos cibles et prescripteurs... se présenter et nous et notre métier.
- **Les moyens de communication** : postal, internet, de visu...
- **Se faire connaître** : connaître nos partenaires : médicaux, sociaux, scolaires, artisanales... créer des liens et suivre le temps...

#### 3. Exercer et pérenniser son activité : s'épanouir

- **Réseau et ouverture** : nos champs d'action actuels et les inconnus : imaginons...
- **Écoute de la demande** : préciser nos besoins (celles de la clientèle ; celles de l'environnement : demande ou besoins ?)
- **Être dans un processus** : être dans la vie : écouter ce qui vient ; oser ; s'adapter.

### MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Bibliographies et cahier d'installation ; Brainstorming et participation individuelle sur les expériences ; Pratique corporelle d'introspection sensorielle ; Jeu de rôle ; Rédaction d'un bilan prévisionnel ; Créer une carte et/ou une plaquette d'informations.
- Pratique corporelle en lien au projet et à sa « présentation ».