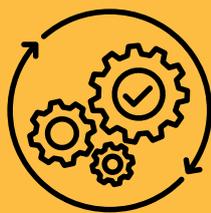


FORMATION



Créateurs d'entreprises



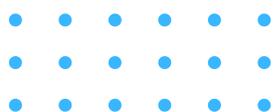
Se développer



Oser

À propos

Notre centre de formation est spécialisé dans l'accompagnement des créateurs d'entreprises qui souhaitent réussir leur lancement.



2025

QS
FORMATION

contact@qsformation.fr

Notre organisme de formation

QS
FORMATION

QS Formation est un organisme de formation créé en 2020, certifié Qualiopi depuis le début de sa création.

QS formation c'est tout d'abord l'association de nos deux expertises : en stratégie web (Magali Thomas-Lavielle) et en gestion financière d'entreprise (Franck Thomas-Lavielle). Il est née à la suite d'un premier programme de formation à la création d'entreprise, le programme Be Entrepreneur.

C'est également du partage d'expérience avec 6 entreprises créées à ce jour et des centaines d'entrepreneurs que nous avons accompagnés dans leurs projets.

Notre force est d'avoir expérimenté nos connaissances, développer des expertises et apporter les outils nécessaires à tous ceux qui souhaitent créer une entreprise ou la développer, et cela dans un seul but :

“Plus d'épanouissement personnel grâce à la connaissance”

Nous sommes convaincus que chacun d'entre nous peut exprimer ses talents à travers la maîtrise de compétences et nous sommes là pour vous permettre de vous réaliser dans vos aventures.



Magali et Franck THOMAS-LAVIELLE
Fondateurs de Quasi-Stellar [QS] Formation



La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante:
ACTIONS DE FORMATION





Créateurs d'entreprises

QS
FORMATION



Formations à la création d'entreprise :

- Formation N°CR001 : Programme Be Entrepreneur Solo **Best** **CPF**
- Formation N°CR002 : Programme Be Entrepreneur avec accompagnement individuel **Best** **CPF**
- Formation N°CR003 : Construire un business plan financier
- Formation N°CR004 : Identifier le bon statut juridique d'entreprise pour son projet



Formation Digitale :

- Formation N°DI001 : Construire sa stratégie digitale
- Formation N°DI002 : Construire son tunnel de vente
- Formation N°DI003 : Construire ses campagnes de publicités Méta

Ils nous ont fait confiance :



Frédéric Chevalier
Fondateur - Les Givrés

"L'idée, c'était de convertir mes compétences en un business. Ce qui m'a plu, c'est l'accompagnement en deux temps : l'accompagnement en ligne et l'accompagnement [...] On avait pour objectif de réaliser 5 000€ de chiffre d'affaires, on a réalisé 14 000€ ! [...] le fait d'aller chez Be Entrepreneur, on est en train de monter une échelle qui est réalisable [...] ça permet de se mettre en mouvement donc allez-y !"



Formation

Programme BE Entrepreneur SOLO

Formation N°CR001



QS
FORMATION

Objectifs pédagogiques

Apprendre à créer et développer une entreprise rentable sur le long terme et vous permettre de vivre de votre activité

Contenu du programme de formation

Module 1 : Trouver et valider son idée d'entreprise

La première étape pour bien clarifier votre projet, définir votre positionnement et valider votre business model en trouvant vos premiers clients.

Module 2 : Reprogrammer son cerveau pour réussir

Dans ce module, nous allons voir ensemble comment dépasser les freins les plus courants et développer le bon état d'esprit pour avancer en tant qu'entrepreneur.

Module 3 : Créer son entreprise

Ici, nous aborderons le choix de la structure juridique de votre entreprise et la mise en place de son écosystème complet (administratif, financier, marketing...).

Module 4 : Développer votre entreprise

Les bases étant posées, nous allons voir ensuite comment développer le chiffre d'affaires de votre entreprise par la mise en place de systèmes de prospection et d'acquisition de clients.

Module 5 : Piloter et optimiser votre entreprise

Dans ce dernier module, vous apprendrez comment augmenter la performance de votre entreprise et gagner en productivité en travaillant sur l'optimisation des produits et des processus.

Questions / réponses en direct : 2 par semaine hors vacances scolaires

Groupe Privé afin de pouvoir poser toutes vos questions

Points forts de la formation

Nous utilisons une pédagogie "active" par de la mise en application, "expérientielle" par les méthodes "Test ans learn" et "Démonstrative" à travers d'exemple concrets.

Les formateurs ont créés plus de 5 entreprises dans différents domaines et partagent leurs expériences.

Formateurs experts

Nos responsables pédagogiques et formateurs sont des experts reconnus dans leur métier.

Durée
36 heures
sur 3 mois
(Accès à la formation 12 mois)

Best

CPF

FOAD

Pour qui
Toutes personnes
souhaitant se lancer avec
un projet d'entreprise

Prérequis
Aucun

Résultats attendus

- Avoir définie ses mathématiques de vie
- Avoir défini son triptyque marketing
- Avoir construit son environnement administratif, financier marketing et de vente
- Avoir construit sa démarche de prospection

Prix
1 200 € (Direct)
1 500 € (via CPF)

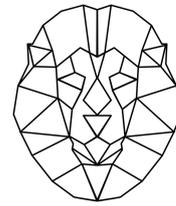
Intéressé ?
Prenez rendez-vous



<= Cliquez ici

Formation

Programme BE Entrepreneur Accompagnement
Formation N°CR002



QS
FORMATION

Objectifs pédagogiques

Apprendre à créer et développer une entreprise rentable sur le long terme et vous permettre de vivre de votre activité et être accompagné pendant trois mois dans la phase de lancement.

Contenu du programme de formation

Module 1 : Trouver et valider son idée d'entreprise

La première étape pour bien clarifier votre projet, définir votre positionnement et valider votre business model en trouvant vos premiers clients.

Module 2 : Reprogrammer son cerveau pour réussir

Dans ce module, nous allons voir ensemble comment dépasser les freins les plus courants et développer le bon état d'esprit pour avancer en tant qu'entrepreneur.

Module 3 : Créer son entreprise

Ici, nous aborderons le choix de la structure juridique de votre entreprise et la mise en place de son écosystème complet (administratif, financier, marketing...).

Module 4 : Développer votre entreprise

Les bases étant posées, nous allons voir ensuite comment développer le chiffre d'affaires de votre entreprise par la mise en place de systèmes de prospection et d'acquisition de clients.

Module 5 : Piloter et optimiser votre entreprise

Dans ce dernier module, vous apprendrez comment augmenter la performance de votre entreprise et gagner en productivité en travaillant sur l'optimisation des produits et des processus.

Questions / réponses en direct : 2 par semaine hors vacances scolaires

Groupe Privé afin de pouvoir poser toutes vos questions

7 séances d'accompagnement individuel pour permettre la mise en oeuvre des actions enseignées dans la formation (3 mois)

Points forts de la formation

Nous utilisons une pédagogie "active" par de la mise en application, "expérientielle" par les méthodes "Test ans learn" et "Démonstrative" à travers d'exemple concrets.

Les formateurs ont créés plus de 5 entreprises dans différents domaines et partagent leurs expériences.

Formateurs experts

Nos responsables pédagogiques et formateurs sont des experts reconnus dans leur métier.

Durée

36 heures
sur 3 mois

+

7 séances de suivi individuel
sur 3 mois

(Accès à la formation 12 mois)

Best

CPF

FOAD

Pour qui

Toutes personnes
souhaitant se lancer avec
un projet d'entreprise

Prérequis

Aucun

Résultats attendus

- Avoir définie ses mathématiques de vie
- Avoir défini son triptyque marketing
- Avoir construit son environnement administratif, financier marketing et de vente
- Avoir construit sa démarche de prospection

Prix

2 800 € (Direct)

3 000 € (via CPF)

Intéressé ?

Prenez rendez-vous

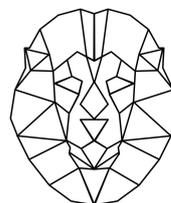


<= Cliquez ici

Formation

Construire un business plan financier

Formation N°CR003



QS
FORMATION

Objectifs pédagogiques

Maîtrisez la construction d'un business plan financier d'entreprise

Contenu de la formation

Chapitre 1 : Comprendre le fonctionnement comptable

- Introduction à la comptabilité en partie double
- Structure et composantes du bilan
- Structure et composantes du compte de résultat
- Liens entre bilan et compte de résultat

Chapitre 2 : Identifier l'objectif du plan de financement

- Les différents objectifs d'un business plan financier
- Spécificités pour une levée de fonds
- Spécificités pour un financement bancaire
- Adaptation des indicateurs selon l'objectif

Chapitre 3 : Présentation d'un business plan financier complet

- Structure détaillée du compte de résultat prévisionnel
- Composantes du plan de financement
- Élaboration du tableau de trésorerie
- Interrelations entre ces trois documents
- Analyse d'un exemple de business plan financier complet

Chapitre 4 : Construire un business plan avec la méthode des 5 piliers

- Présentation de la méthode des 5 piliers et utilisation de l'outil Excel fourni

Chapitre 5 : Mise en forme du business plan financier sous Excel

- Structuration des feuilles de calcul
- Création de formules et de liens entre les feuilles
- Mise en place de tableaux de bord et de graphiques
- Astuces pour la présentation et la lisibilité
- Atelier pratique : finalisation et mise en forme du business plan

Points forts de la formation

Une pédagogie interactive permet d'être au cœur des problématiques. Les consultants formateurs sont des experts et interviennent régulièrement en entreprise sur ces aspects.

Formateurs experts

Nos responsables pédagogiques et formateurs sont des experts reconnus dans leur métier. Ils ont mis en application soit pour leurs clients soit pour eux-mêmes les connaissances transmises.

Durée

1 journée
(7 heures)

FOAD

Pour qui

Créateurs d'entreprises
Dirigeants d'entreprises
Mandataires d'entreprises

Prérequis

Aucun

Résultats attendus

- Compréhension des mécanismes d'un business plan financier
- Construction de son business plan financier

Prix

750 € net de taxes (Si collectif)
1 200 € net de taxes (Si individuel)

Intéressé ?

Prenez rendez-vous

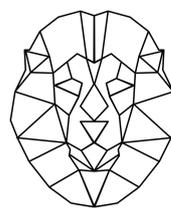


<= Cliquez ici

Formation

Savoir choisir le bon statut juridique d'entreprise

Formation N°CR004



QS
FORMATION

Objectifs pédagogiques

Connaitre les différents statuts d'entreprises et identifier le statut d'entreprise le plus adapté au lancement de son entreprise

Contenu de la formation

Chapitre 1 : Présentation des 5 statuts d'entreprises les plus utilisés (1h)

- Micro-entreprise : simplicité et limites
- Entreprise Individuelle : responsabilité et fiscalité
- SARL : fonctionnement et gouvernance
- SASU / SAS : flexibilité et avantages fiscaux
- SAS: adaptabilité et attractivité pour les investisseurs

Chapitre 2 : Les 8 critères d'analyse pour identifier le statut d'entreprise le plus pertinent (45 min)

1. Votre retraite
2. Votre santé
3. Votre protection à la perte d'emploi
4. Votre fiscalité
5. Votre domaine d'activité
6. Votre TVA applicable
7. Vos associés
8. Votre rémunération

Chapitre 3 : Méthodologie d'analyse par croisement des données (45 min)

- Présentation de la matrice de décision
- Pondération des critères selon les priorités du projet
- Technique de scoring pour évaluer chaque statut
- Interprétation des résultats et prise de décision

Chapitre 4 : Étude de 3 cas réels avec la méthodologie d'analyse de croisement des données (1h)

- Cas 1 : Entrepreneur solo dans le conseil
- Cas 2 : Start-up technologique avec plusieurs associés
- Cas 3 : Projet d'e-commerce à fort potentiel de croissance

Points forts de la formation

Une pédagogie interactive permet d'être au cœur des problématiques. Les consultants formateurs sont des experts et interviennent régulièrement en entreprise sur ces aspects.

Formateurs experts

Nos responsables pédagogiques et formateurs sont des experts reconnus dans leur métier. Ils ont mise en application soit pour leurs clients soit pour eux-mêmes les connaissances transmises.

Durée

1/5 journée
(3 heures)

FOAD

Pour qui

Créateurs d'entreprises

Prérequis

Aucun

Résultats attendus

- Connaissance des 5 principaux statuts d'entreprise

- Maîtrise des 8 critères d'analyse

- Pouvoir identifier son statut d'entreprise en fonction de son projet

Prix

300 € net de taxes (Si collectif)
600 € net de taxes (Si individuel)

Intéressé ?

Prenez rendez-vous



<= Cliquez ici

Formation

Construire sa stratégie digitale

Formation N°DI001



QS
FORMATION

Objectifs pédagogiques

Maîtrisez les différents outils de marketing digital le plus adapté en fonction de sa typologie client et produits et en construire une stratégie adapté à son marché.

Contenu de la formation

Chapitre 1 : Introduction à la stratégie digitale

- Définition et importance de la stratégie digitale
- Les enjeux du digital pour les PME et les start-ups
- Panorama des tendances digitales actuelles

Chapitre 2 : Fondamentaux du marketing digital

- Les piliers du marketing digital
- Comprendre son audience cible et créer des personas
- L'importance du contenu dans la stratégie digitale
- Atelier : définir ses objectifs SMART pour sa stratégie digitale

Chapitre 3 : Outils et canaux digitaux

- Présentation des principaux outils digitaux
- Les différents canaux digitaux et leur utilisation
- Focus sur les réseaux sociaux :
 - Choisir les bons réseaux sociaux
 - Stratégies de contenu adaptées à chaque plateforme
 - Engagement et interaction avec la communauté
- Démonstration : utilisation basique de Google Analytics

Chapitre 4 : Élaboration d'une stratégie digitale

- Les étapes clés pour construire sa stratégie digitale
- Aligner sa stratégie digitale avec ses objectifs business
- Budgétisation et allocation des ressources
- Exercice en groupe : ébauche d'un plan stratégique digital pour un cas d'étude

Chapitre 5 : Mise en œuvre et optimisation

- Les bases de la gestion de projet digital
- Mesurer la performance : KPIs et tableaux de bord
- L'importance de l'agilité et de l'itération dans le digital
- Session Q&R et plan d'action personnalisé

Points forts de la formation

Une pédagogie interactive permet d'être au cœur des problématiques. Les consultants formateurs sont des experts et interviennent régulièrement en entreprise sur ces aspects.

Formateurs experts

Nos responsables pédagogiques et formateurs sont des experts reconnus dans leur métier. Ils ont mise en application soit pour leurs clients soit pour eux-mêmes les connaissances transmises.

Durée

1 journée
(8 heures)

FOAD et présentiel

Pour qui

Dirigeants d'entreprises
Mandataires d'entreprises

Prérequis

Aucun

Résultats attendus

- Comprendre les enjeux du digital dans sa stratégie de vente

- Identification d'une stratégie digitale adaptée

Prix

950 € net de taxes (Si collectif)
1 500 € net de taxes (Si individuel)
Si intra : sur devis

Intéressé ?

Prenez rendez-vous

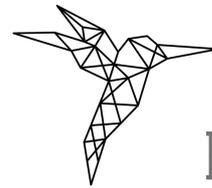


<= Cliquez ici

Formation

Construire son premier tunnel de vente

Formation N°DI002



QS
FORMATION

Objectifs pédagogiques

Comprendre et construire son tunnel de vente digital

Contenu de la formation

Chapitre 1 : Comprendre le fonctionnement d'un tunnel de vente

- Définition et importance d'un tunnel de vente digital
- Le modèle AIDA : Attention, Intérêt, Désir, Action
- Positionnement du tunnel dans le parcours client
- Avantages pour les PME et start-ups : automatisation et efficacité

Chapitre 2 : Les étapes d'un tunnel de vente

- TOFU (Top of the Funnel) : Prise de conscience et découverte
- MOFU (Middle of the Funnel) : Engagement et considération
- BOFU (Bottom of the Funnel) : Décision et action
- Adaptation des étapes selon les objectifs spécifiques de l'entreprise

Chapitre 3 : Construction étape par étape d'un tunnel de vente

- Analyse du parcours client actuel
- Définition des objectifs de conversion pour chaque étape
- Création de contenu adapté à chaque phase (articles, webinaires, offres)
- Mise en place d'outils de suivi et d'analyse (ex: Google Analytics)
-

Chapitre 4 : Outils pour construire un tunnel de vente

- Présentation des principales solutions
- Comparaison des fonctionnalités et des prix
- Démonstration rapide d'un outil sélectionné

Chapitre 5 : Étude de cas - Construction d'un tunnel de vente

- Choix d'un cas pratique adapté aux participants
- Discussion sur les défis potentiels et les solutions

Points forts de la formation

Une pédagogie interactive permet d'être au cœur des problématiques.

Les consultants formateurs sont des experts et interviennent régulièrement en entreprise sur ces aspects.

Formateurs experts

Nos responsables pédagogiques et formateurs sont des experts reconnus dans leur métier.

Ils ont mise en application soit pour leurs clients soit pour eux-mêmes les connaissances transmises.

Durée

1 journée
(8 heures)

FOAD et présentiel

Pour qui

Créateurs d'entreprises
Dirigeants d'entreprises
Mandataires d'entreprises

Prérequis

Aucun

Résultats attendus

- Comprendre ce que c'est un tunnel de vente

- Construire son premier tunnel de vente

Prix

950 € net de taxes (Si collectif)
1 200 € net de taxes (Si individuel)
Si intra : sur devis

Intéressé ?

Prenez rendez-vous



<= Cliquez ici

Formation

Construire ses campagnes de publicités Méta Formation N°DI003



QS
FORMATION

Objectifs pédagogiques

Maîtriser la création et l'optimisation de campagnes publicitaires sur Meta pour maximiser votre impact marketing

Contenu de la formation

Chapitre 1 : Introduction aux publicités Meta

- Présentation de l'écosystème publicitaire Meta
- Avantages des publicités Meta pour les PME
- Vue d'ensemble du gestionnaire de publicités
- Différences entre les types de campagnes (notoriété, trafic, conversions)

Chapitre 2 : Définition de la stratégie publicitaire

- Identification des objectifs business et marketing
- Création de personas et ciblage d'audience
- Choix des formats publicitaires adaptés
- Planification du budget et du calendrier

Chapitre 3 : Création et optimisation des campagnes

- Structure d'une campagne : campagne, ensemble de publicités, publicités
- Création d'une campagne étape par étape
- Rédaction de textes publicitaires efficaces
- Conception de visuels attractifs
- Optimisation des pages de destination

Chapitre 4 : Analyse et optimisation des performances

- Comprendre les métriques clés (CPC, CTR, taux de conversion)
- Utilisation du pixel Meta pour le suivi des conversions
- Analyser les rapports de performance
- Techniques d'optimisation des campagnes
- A/B testing pour améliorer les résultats

Chapitre 5 : Mise en pratique et études de cas

- Création d'une campagne publicitaire Meta en temps réel
- Analyse de cas réussis de PME utilisant les publicités Meta
- Questions/réponses et conseils personnalisés

Points forts de la formation

Une pédagogie interactive permet d'être au cœur des problématiques.
Les consultants formateurs sont des experts et interviennent régulièrement en entreprise sur ces aspects.

Formateurs experts

Nos responsables pédagogiques et formateurs sont des experts reconnus dans leur métier.
Ils ont mise en application soit pour leurs clients soit pour eux-mêmes les connaissances transmises.

Durée

1 journée
(8 heures)

FOAD et présentiel

Pour qui

Créateurs d'entreprises
Dirigeants d'entreprises
Mandataires d'entreprises

Prérequis

Aucun

Résultats attendus

-Maîtriser la création et le pilotage de campagnes publicitaires Meta

-Optimiser ses investissements publicitaires

-Développer une stratégie digitale de marketing performante

Prix

950 € net de taxes (Si collectif)
1 200 € net de taxes (Si individuel)
Si intra : sur devis

Intéressé ?

Prenez rendez-vous



<= Cliquez ici

Pour nous contacter

QS
FORMATION

+ (33) 5 16 49 09 88

contact@qsformation.fr

SAS Quasar - Quasi-Stellar [QS] Formation
1 Rue Ernest Renan
17440 Aytré - France



Pour prendre rendez-vous
cliquez ici sur l'agenda

... a bientôt
L'équipe QS Formation



Qualiopi
processus certifié

REPUBLICQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION

