

Digital Nomad

CRÉEZ UN BUSINESS EN LIGNE ET REPRENEZ VOTRE LIBERTÉ.

FORMATION CERTIFIANTE RS6702
DIGITAL MARKETING ELIGIBLE AU CPF

+ FORMATION CRÉATION D'ENTREPRISE (offerte)

www.futuractif.fr

*Formation
Création d'entreprise
offerte dans ce pack*

Modules du Programme

Module 1 – De l'idée au projet

Passer d'une envie à une idée structurée

Module 2 – Les statuts juridiques

Comprendre les formes juridiques possibles

Module 3 – La TVA

Maîtriser les bases de la TVA

Module 4 – Partie financière

Élaborer une stratégie financière

Module 5 – Facturation

Facturer en conformité avec la réglementation 2026

Module 6 – Plan marketing

Construire un plan marketing solide

Module 7 – Étude de marché

Connaitre son marché et sa concurrence

Module 8 – Avatar client

Cibler efficacement

Module 9 – Organisation

Structurer ses processus d'arrivée/départ

Module 10 – Présenter son entreprise

Se présenter avec impact

Module 11 – Business Plan

Formaliser son projet





Module 1

DE L'IDÉE AU PROJET

Objectif :

Passer d'une envie à une idée structurée

- Bienvenue
- Workbook personnel
- De l'idée au projet
- Les aides et financements
- Exonérations en Outre-Mer
- Recherche de subventions et d'aides
- La méthode SMART
- Les 5 clés pour trouver la bonne idée
- Définir sa mission

Module 2

LES STATUTS JURIDIQUES

Objectif :

Comprendre les formes juridiques possibles

- Panorama des statuts
- Auto-entreprise
- La Retraite en auto entreprise
- Ajouter une activité en AE
- EURL et SARL
- SASU et SAS
- Simulateur URSSAF
- Guichet Unique
- Régime fiscal (vidéo CCI)

Module 3

LA TVA

Objectif :

Maîtriser les bases de la TVA

- **Formation de 30 minutes** : tout comprendre de la TVA





Module 4

PARTIE FINANCIÈRE

Objectif :

Élaborer une stratégie financière

- Introduction au prévisionnel
- Calcul du CA prévisionnel
- Tableau de bord
- Objectifs de revenus et tarifs
- BFR
- Principes comptables
- **Bonus** : compte bancaire pro

Module 6

PLAN MARKETING

Objectif :

Construire un plan marketing solide

- Étude de cas (conciergerie)
- Mon site internet
- Mentions légales
- Étude de marché
- Marketing Mix
- SWOT

Module 5

FACTURER EN CONFORMITÉ AVEC LA RÈGLEMENTATION 2026

Objectif :

Élaborer une stratégie financière

- Comment facturer
- Les outils de facturation
- QCM d'évaluation

Module 7

ÉTUDE DE MARCHÉ

Objectif :

Connaitre son marché et sa concurrence

- Business model
- Concurrents
- Veille concurrentielle



Module 8

AVATAR CLIENT

Objectif :

Cibler efficacement

- Réussir son avatar client

Module 9

ORGANISATION

Objectif :

S'entourer efficacement

- Composer son équipe
- Le recrutement

Module 10

PRÉSENTER SON ENTREPRISE

Objectif :

Se présenter avec impact

- Présentation
- Pitch
- Apport de l'IA

Module 11

BUSINESS PLAN

Objectif :

Formaliser son projet

- Qu'est-ce qu'un business plan ?

**NOUS AVONS UN PACK DE
FORMATION ÉLIGIBLE CPF
INCLUANT**

"création d'entreprise"
+ RS6702 +
"Digital nomad"

Évaluation de fin de formation

Objectif :

Valider les acquis de la formation



Modules du Programme

Module 1 – Définir son mode de vie nomade

Comprendre les différents profils (slowmad, tour du monde, expat, vanlife) et choisir son style de nomadisme.

Module 2 – Sélectionner son activité compatible Digital Nomad

Panorama des métiers nomades : freelance créatif, développeur, rédacteur, consultant, formateur en ligne, etc.
Comment trouver sa voie en lien avec ses compétences.

Module 3 – Structurer sa journée et sa productivité en mobilité

Outils d'organisation, routines, discipline sans bureau fixe, gestion du décalage horaire.

Module 4 – Trouver le bon statut pour travailler en voyageant

Micro-entreprise, portage salarial, freelance, remote employee : avantages et limites selon sa situation.

Module 5 – Comprendre sa fiscalité et sa résidence fiscale

Notions clés pour éviter la double imposition, choisir un pays de résidence fiscale, faire les choses en conformité.

Module 6 – Obtenir les visas et permis de séjour adaptés

Zoom sur les « Digital Nomad Visa » pays par pays, durée, conditions, droits.

Module 7 – Gérer la santé, l'assurance et la sécurité en voyage

Assurances internationales, mutuelles, santé à l'étranger, couverture en cas d'accident.



Module 8 – Trouver ses lieux de vie : hébergements et coworkings

Comment choisir entre Airbnb, coliving, housesitting, séjours longue durée, astuces pour éviter les pièges.

Module 9 – Créer son réseau et trouver ses clients en nomadisme

Rejoindre des communautés de nomades, participer à des événements, se créer une clientèle fidèle malgré la mobilité.

Module 10 – Vivre durablement en Digital Nomad : équilibre et bien-être

Gérer la solitude, maintenir sa motivation, rester performant sur le long terme, concilier vie pro et perso en itinérance.



Module 1

DÉFINIR SON MODE DE VIE NOMADE

Objectif pédagogique :

Identifier son profil de Digital Nomad pour construire un projet de vie réaliste et motivant.

Livrables :

Fiche « Mon profil nomade » (slowmad, expat longue durée, tour du monde, vanlife, etc.)

Activités :

- **Quiz** « Quel nomade êtes-vous ? »
- **Étude de cas** : 3 témoignages de nomades aux styles différents



Module 2

SÉLECTIONNER SON ACTIVITÉ COMPATIBLE

Objectif pédagogique :

Découvrir les métiers porteurs et analyser la faisabilité de son activité en mobilité.

Livrables :

Liste de pistes métiers réalistes pour soi.

Activités :

- **Atelier** « Carte de compétences et passions »
- **Tableau comparatif** : avantages/inconvénients des métiers nomades



Module 3

STRUCTURER SA PRODUCTIVITÉ NOMADE

Objectif pédagogique :

Mettre en place une organisation efficace pour rester productif sans bureau fixe.

Livrables :

Planning-type d'une semaine nomade.

Activités :

- Liste d'outils digitaux essentiels (Trello, Notion, VPN, cloud, etc.)
- **Mise en situation** : créer son plan d'action pour gérer les décalages horaires

Module 4

TROUVER LE BON STATUT

Objectif pédagogique :

Comprendre les différents statuts (freelance, micro-entreprise, portage, remote) et choisir celui qui correspond.

Livrables :

Feuille de route statutaire : statut choisi + actions à prévoir.

Activités :

- **Quiz** « Quel nomade êtes-vous ? »
- **Étude de cas** : 3 témoignages de nomades aux styles différents





Module 5

COMPRENDRE FISCALITÉ ET RÉSIDENCE FISCALE

Objectif pédagogique :

Connaître les bases de la fiscalité pour éviter la double imposition.

Livrables :

Tableau de vérification « Ma situation fiscale ».

Activités :

- **Mini-cas pratiques** : déclarer ses revenus, simuler sa résidence fiscale
- Liste des pays avec accords de non double imposition

Module 6

OBTENIR SON VISA NOMAD

Objectif pédagogique :

Identifier les pays proposant des « Digital Nomad Visas » et leurs conditions.

Livrables :

Carnet « Mes 3 destinations idéales ».

Activités :

- **Fiches pays** : durée, revenus minimums, documents
- Simuler une demande de visa étape par étape



Module 7

ASSURANCES & SANTÉ EN VOYAGE

Objectif pédagogique :

Savoir se couvrir efficacement pour éviter les mauvaises surprises.

Livrables :

Check-list personnelle « Santé & assurance ».

Activités :

- Comparatif mutuelles et assurances internationales
- **Étude de cas** : que faire en cas d'accident à l'étranger ?



Module 8

SE LOGER ET TRAVAILLER PARTOUT

Objectif pédagogique :

Savoir trouver et sécuriser ses hébergements et espaces de travail.

Livrables :

Carnet « Mes outils logement & coworking ».

Activités :

- **Guide pratique** : sites, apps, astuces pour éviter les arnaques
- **Budget logement** : construire son budget réaliste pour 3 destinations





Module 9

CRÉER SON RÉSEAU ET TROUVER DES CLIENTS

Objectif pédagogique :

Développer un réseau et fidéliser une clientèle malgré la mobilité.

Livrables :

Plan d'action « Networking & Prospection nomade ».

Activités :

- Liste de communautés (forums, colivings, events)
- **Atelier** : « Pitcher son activité en 1 minute »

Module 10

BIEN-ÊTRE ET ÉQUILIBRE DURABLE

Objectif pédagogique :

Mettre en place des routines pour maintenir performance et qualité de vie.

Livrables :

Plan « Ma routine nomade ».

Activités :

- **Auto-évaluation** : risques d'isolement et solutions
- **Exercices** : définir ses limites pro/perso, planifier ses moments off



Récapitulatif

🕒 **Temps total estimé :**
18 heures

Format :

100% flexible, accès 24/7, sessions live en option.

10 modules :

15 heures de formation asynchrone + 3 heures pour la restitution finale (quiz de validation, mini plan d'action).

Accompagnement :

Coaching individuel et replays disponibles.

Attestation :

Délivrée après QCM final + livrables validés.

PROGRAMME DÉTAILLÉ DE LA FORMATION CERTIFIANTE “**DÉVELOPPER SON ACTIVITÉ PROFESSIONNELLE GRÂCE AU MARKETING DE CONTENU ET AUX RÉSEAUX SOCIAUX**” :

La certification **RS-6702 – Développer son activité professionnelle grâce au marketing de contenu et aux réseaux sociaux** est composée de 20 modules pratiques :

Modules certifiants :

Module 1

DÉFINIR SON PROJET
D'ACTIVITÉ ET SON
POSITIONNEMENT

Module 3

ÉLABORER UNE STRATÉGIE DE
COMMUNICATION DIGITALE
ADAPTÉE À SON ACTIVITÉ

Module 2

IDENTIFIER SA CIBLE ET
SES BESOINS

Module 4

CRÉER UNE IDENTITÉ DE
MARQUE COHÉRENTE
(VISUELS, NOM, TON, CHARTE)

Module 5

CONSTRUIRE UNE PRÉSENCE
EN LIGNE : SITE WEB,
RÉSEAUX SOCIAUX,
PLATEFORMES

Module 6

RÉDIGER DU CONTENU
ENGAGEANT (TEXTES,
VISUELS, VIDÉOS)

Module 7

PLANIFIER SES PUBLICATIONS
ET CRÉER UN CALENDRIER
ÉDITORIAL

Module 8

OPTIMISER SA VISIBILITÉ SUR
LES MOTEURS DE RECHERCHE
(SEO DE BASE)

Module 9

DÉVELOPPER UNE
COMMUNAUTÉ ACTIVE
AUTOUR DE SON OFFRE

Module 10

METTRE EN PLACE UNE PAGE
DE VENTE OU DE RÉSERVATION
SIMPLE ET EFFICACE



Module 11

METTRE EN ŒUVRE UNE STRATÉGIE D'ACQUISITION DE LEADS (OFFRE GRATUITE, AIMANT À CLIENTS)

Module 12

UTILISER LES OUTILS D'AUTOMATISATION (MAILS, FORMULAIRES, RDV, RÉSEAUX)

Module 13

DÉCOUVRIR L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE POUR PRODUIRE DU CONTENU PLUS RAPIDEMENT

Module 14

S'INITIER À LA PUBLICITÉ EN LIGNE (SPONSORING DE POSTS, CIBLAGE)

Module 15

SUIVRE ET ANALYSER LES PERFORMANCES DE SES ACTIONS

Module 16

RÉALISER UNE MINI-ÉTUDE DE MARCHÉ VIA LES RÉSEAUX



Module 17

IDENTIFIER SES
CONCURRENTS ET SE
DIFFÉRENCIER

Module 18

CONSTRUIRE UN TUNNEL DE
VENTE ADAPTÉ À SON ACTIVITÉ



**NOUS AVONS UN PACK DE
FORMATION ÉLIGIBLE CPF
INCLUANT**

"création d'entreprise"
+ RS6702 +
"Community Manager"



Module 19

ORGANISER SA STRATÉGIE
DE PROSPECTION DIGITALE

Module 20

PRÉPARER SA PRÉSENTATION
DEVANT LE JURY DE
CERTIFICATION

