

LES BASES POUR ENTREPRENDRE ET DIRIGER EN CONFIANCE ET EN EQUILIBRE



Destinée aux futurs créateurs d'entreprise et à de jeunes dirigeants (possibilité de prise en charge par les OPCO ou le CPF).

Cette formation est faite pour vous faire gagner du temps, augmenter vos capacités pour réussir.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Devenir des entrepreneurs avec un état d'esprit 100% positif
- Bâtir votre projet sur des fondations solides
- Avoir un projet clair qui vous permettra de trouver VOS clients
- Acquérir des outils pour être plus serein
- Mettre en place une stratégie de passages à l'action efficace pour des résultats durables

3 PHASES DE PROGRESSION

- Phase de réflexion : au travers d'un bilan entrepreneurial
- Phase d'apprentissage de techniques d'organisation, d'outils de stratégie
- Phase d'action : pour adopter des mécanismes efficaces et respecter sa propre écologie

TARIF

- Participation individuelle : 2 340 euros HT
- Participation session collective 1 490 euros HT (non soumis à TVA)
- Eligible OPCO et CPF



En collectif : 35H réparties sur 18 à 22 semaines
Réparties comme suit : 6 H de vidéos
20 H de RDV collectif, 4 h de RDV individuel, 5 h d'exercices intersession

En individuel : 27 H - rythme personnalisé : 6 h de vidéos, 15 H de RDV individuel, 5 h d'exercices intersession

LES PLUS DE LA FORMATION

- Une disponibilité de la formatrice à tout moment
- Un groupe Facebook pour échanger avec les personnes qui suivent ou qui ont suivi la formation
- Des intervenants externes et des partages sur la thématique de la création et du développement



DÉROULEMENT EN 7 MODULES

1. Objectifs stratégiques et financiers
2. Connaître son mode de fonctionnement et celui de son interlocuteur pour "vendre" efficacement
3. Créer un business affirmé selon sa personnalité
4. Connaître son marché et identifier sa cible client principale et ses cibles secondaires
5. Savoir communiquer son offre et pitcher son entreprise
6. Obtenir les bonnes informations pour son entreprise
7. Organiser sa veille

LES BASES POUR ENTREPRENDRE ET DIRIGER EN CONFIANCE ET EN EQUILIBRE

PUBLIC CONCERNÉ

- Futurs Créateurs d'entreprise
- Dirigeants de TPE dans les 2 premières années de création

MOYENS PEDAGOGIQUES

- Formation en vidéo - E-Learning
- Support de cours numérisé
- Livret de formation
- Selon formule, accompagnement visio ou présentiel

MÉTHODOLOGIE

- Apports théoriques
- Echanges interactifs
- Exercices d'application intersession
- Mise en situation à partir de cas concrets

INTERVENANT

- Sylvie Bouthenet
- Formatrice diplômée
 - Coach et Master Coach certifiée en neurosciences appliquées
 - Formatrice en Pleine Confiance

RÉPARTITION THEORIE/PRACTIQUE

50 % / 50%

DISPOSITIF DE SUIVI ET D'EXECUTION DU PROGRAMME ET APPRÉCIATION

- Feuille d'émargement
- Tests d'évaluation, quizz, exercices d'application
- Suivi de connexion pour la partie e-Learning
- Attestation de fin de formation

NIVEAU OBTENU

A l'issue de la formation, le participant aura acquis les bases pour entreprendre et diriger son entreprise.

Il saura adapter et communiquer son offre en fonction du marché.

Il aura acquis une logique d'action pour entreprendre et une démarche stratégique applicable à de nombreuses situations.

En individuel ou en collectif
8 participants maximum

Taux de satisfaction de : 5/5
à la date de rédaction de la brochure

CONTENU DE LA FORMATION

Cette formation offre l'opportunité d'une approche humaine de l'entrepreneuriat sans pour autant occulter les réalités économiques et financières de l'entreprise.

Elle permet au futur ou au jeune dirigeant de construire une entreprise efficace et performante tout en restant fidèle à son image.

En fonction du participant, le contenu sera adapté.

- Evaluation avant la formation via un entretien pour analyser l'expérience et les besoins du participant
- Fixation et atteinte d'objectifs professionnels et financiers
- Identification de ses valeurs et celles de sa future entreprise
- Etat personnel de son profil de dirigeant
- Développer ses capacités de vente en améliorant la connaissance de soi et de l'autre
- Identifier ses forces et ses faiblesses ainsi que celles de son entreprise et de ses offres
- Communiquer sur son entreprise et sur ses offres
- Définir ses contacts clés pour son entreprise
- Créer et gérer sa veille d'entreprise
- Bilan de la formation