



PARCOURS ENTREPRENEUR-E- S

Aujourd'hui l'envie de créer sa propre activité et d'aller au bout de son projet semblent être très fort chez de plus en plus de personnes. Pourtant plus de 50% abandonnent au bout de 18 mois parce que rien ne décolle.

Objectif de l'accompagnement

- Clarifier sa vision entrepreneuriale
- Découvrir sa zone d'excellence
- Préciser son offre de service et sa démarche commerciale
- Elaborer sa stratégie et son plan d'action
- Préparer son business plan
- Booster son activité

Programme et objectifs pédagogiques

Positionnement : Réaliser son diagnostic des compétences et aptitudes entrepreneuriales - Posture entrepreneuriale

Individuel : Analyse de ses aptitudes et compétences entrepreneuriales (marketing, commerciales, gestion,)
- 2 heures

- Passation du test "QIPE
- Entretien individuel (face à face ou à distance) approfondi

Module 1 : clarifier sa vision entrepreneuriale évaluer l'étape de son projet (1 jour)

- Comprendre l'état d'esprit acteur et producteur de richesses économiques et sociales d'un entrepreneur.
- Définir les points de vigilance
- Identifier ses points forts
- Présenter son projet (à quelle étape ? idées, démarrage, lancement, développement)
- Conforter la vision stratégique et les besoins complémentaires (pour le projet)
- Définir les écarts entre l'attendu et le réel
- Identifier les freins à l'entrepreneuriat

Objectifs pédagogiques

- Identifier ses points forts et ses points faibles en tant qu'entrepreneur
- Clarifier une vision et une posture entrepreneuriale pour un juste positionnement
- Identifier les leviers et ses besoins d'accompagnement

Module 2 : découvrir sa zone d'excellence (2 jours - présentiel obligatoire)

Définir ceux qui ont le plus besoin professionnellement de vous, implique de pouvoir mettre des mots sur ce que vous faites d'excellent et sur la manière de le faire, ce que les tests habituels ne peuvent pas dire de vous. Chacun est unique et est capable de répondre à certaines problématiques mais pas n'importe lesquelles.

○ Identifier son processus d'excellence (J1)

- Présentation de ce qu'est le processus d'excellence
- Expliciter sa propre dynamique d'action
- Comprendre dans quels contextes, situations, environnements ce processus se déclenche
- Identifier les "projets" ou les actions dans lesquels vous serez le plus efficace.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre son mode opératoire d'action et ses mécanismes pour en faire un atout majeur

Objectifs pédagogiques

○ Identifier son processus d'excellence (J2)

- Comprendre pourquoi et en quoi ce processus est unique et vous différencie des autres *-Savoir se différencier sur un marché en forte concurrence*
- Valoriser votre mode de fonctionnement *- Définir les projets dans lesquels la personne sera le plus efficace*
- Présenter votre processus d'action de façon claire et concise et attirer les autres à travailler avec vous.

Module 3 : Préciser son offre de service grâce à la pensée design (1 jour)

Pour comprendre le contexte et les comportements des utilisateurs il est capital d'identifier tous les facteurs et les acteurs du système ; explorer leurs besoins, leurs contraintes et leurs attentes. Produire des idées puis ébaucher, modéliser. Identifier une variable clé de votre idée et garder constamment l'utilisateur à l'esprit.

- Identifier ce à quoi je réponds ***Objectifs pédagogiques***
- Connaître son écosystème, les enjeux de son domaine d'action *- Définir sa cible de façon claire*
- Générer les solutions *- Connaître précisément ses clients potentiels*
- Préciser sa niche et son avatar client *- Savoir positionner une proposition de création valeur*
- Élaborer une offre personnalisée attractive - la proposition de valeur (la création de valeur)

Module 4 : Elaborer sa stratégie et son plan d'action (1 jour)

La création de son activité ou d'une entreprise ne se fait jamais seul. Il permet de transformer le réel en actions concrètes. Avoir une vue à court, moyen et long terme permet de mettre le focus sur ce qui est utile et nécessaire.

- Identifier ses potentiels partenaires, ***Objectifs pédagogiques***
- Décliner son business-model *- Sait exposer son business model*
- Elaborer son plan d'action *- Sait saisir les opportunités et créer des coopérations efficaces et éthiques*
- Capacité à s'entourer des bonnes personnes*
- Organiser les actions à poser*
- Sait repérer les indicateurs qui doivent déclencher une action*

Module 5: Se présenter et communiquer (1 jour)

Nous sommes dans un monde de communication rapide. Tout doit se dire et se comprendre en quelques minutes voire même quelques secondes. Aller droit au but en mettant l'accent sur votre création de valeur peut s'avérer utile car vos prospects sont partout.

- Elaborer son pitch de présentation ***Objectifs pédagogiques***
- Se rendre visible et savoir communiquer *- Est capable de se présenter en toutes circonstances*
- Construire sa stratégie de communication*

Le public cible Toute personne envisageant de se lancer dans une activité indépendante, quel que soit l'état d'avancement de son projet

Les prérequis : Aucun si ce n'est d'avoir une idée d'activité

Méthodes pédagogiques

Expositive /Interactive / Itérative /Expérientielle (apprendre en faisant) / Training
Travail personnel inter-session de mise en œuvre terrain de son propre projet

La méthodologie utilisée

La pédagogie utilisée est totalement interactive. En effet la notion de dynamique de groupe est un des socles de cette formation permettant ainsi des feedbacks, "la fertilisation croisée" pour trouver des solutions pour et avec chacun. La méthodologie est la "form'action" qui permet d'allier théorie et pratique. Le travail personnel est sollicité tout au long de l'accompagnement.

Attestation de fin de parcours : - Délivrance d'une attestation de fin de parcours.

Intervenante : Véronique BOUTHEGOURD - Talentologue et Coach en entrepreneuriat depuis 2010 - Diplômée des sciences de l'éducation et certifiée EM Business School Lyon.

Durée : 8 jours sur 3 mois. (56H))

Coût : Nous contacter (Prise en charge possible pour certains OPCAs)