

Formation Avancée en Gestion et Création d'Entreprise :

Stratégies Pratiques pour Réussir (Sans niveau spécifiques)

Création et Pérennité d'Entreprise

Modalités pratiques

ACCÈS

7 jours avant l'ouverture
de la formation sous réserve
de la validation de votre
financement

TARIF

À définir

DURÉE ET RYTHME

2 jours - 14 heures

LIEU

À définir

TYPE DE FORMATION

Inter, intra en entreprise.
Nombre de stagiaire :
4 à 10 stagiaires maximum.
individualisation possible.

Public et pré-requis

Public cible

- Tout public

Pré-requis et niveau d'entrée

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis

Objectifs pédagogiques

- Comprendre en profondeur les motivations, les valeurs et les défis spécifiques des entreprises pour une meilleure appréhension de leur fonctionnement.
- Analyser de manière détaillée les besoins financiers, matériels et humains des entreprises afin de proposer des solutions adaptées et pratiques.
- Développer des stratégies de communication marketing personnalisées, en exploitant les forces et les faiblesses de chaque entreprise pour maximiser leur impact sur le marché.
- Acquérir des compétences pratiques en gestion d'entreprise grâce à des études de cas réels et des exercices concrets, pour être en mesure de résoudre efficacement les défis du monde professionnel.

Ce programme de deux jours offre aux participants une occasion de plonger profondément dans les aspects clés de la gestion d'entreprise, en mettant l'accent sur l'acquisition de compétences pratiques et la résolution de problèmes réels rencontrés par les entreprises.

Modalités d'évaluation

- Positionnement à l'entrée et en fin de formation précisant les acquis
- Évaluation des acquis : quizz ou questionnaire réalisé par chaque stagiaire
- Évaluation à chaud et à froid de la satisfaction client

PROGRAMME

JOUR 1 :

Matinée :

Session d'introduction (1 heure)

- Présentation des objectifs et de la structure du programme.
- Introduction des participants et de leurs attentes.

Atelier A : Appréhender l'entreprise (2 heures)

- Exploration des dynamiques internes et externes d'une entreprise.
- Analyse des valeurs, des motivations et des défis spécifiques rencontrés par les entreprises.

Après-midi :

Atelier B : Comprendre les besoins de l'entreprise (3 heures)

- Évaluation approfondie des besoins financiers, matériels et humains de l'entreprise.
- Identification des solutions adaptées pour répondre à ces besoins.
-

Session de synthèse (1 heure)

- Récapitulatif des enseignements de la journée.
- Discussion sur les points forts et les questions émergentes.

JOUR 2 :

Matinée :

Session d'introduction (1 heure)

- Rappel et questions des principaux points abordés lors de la première journée.
- Présentation des objectifs pour la journée 2.

Atelier C : Savoir développer des stratégies de communication marketing (3 heures)

- Exploration des aspects stratégiques de la communication marketing.
- Développement de stratégies adaptées aux besoins spécifiques de l'entreprise.

Après-midi :

Atelier D : Acquérir des compétences pratiques en gestion d'entreprise (3 heures)

- Analyse de cas réels et exercices pratiques pour renforcer les compétences en analyse et résolution de problèmes.
- Développement de plans d'action concrets pour surmonter les défis rencontrés par les entreprises.

Conclusion et clôture du programme (1 heure)

- Récapitulatif des enseignements clés du programme.
- Feedback des participants et discussion sur les perspectives d'application dans leur contexte professionnel.

MÉTHODOLOGIE DE LA FORMATION

JOUR 1

Présentation de la formation et tour de table de chaque candidat.

“Le but sera de valider avec le candidat le but de la formation ainsi que de faire connaissance avec chacun. Un questionnaire d'arrivée sera distribué.”

A - APPRÉHENDER L'ENTREPRISE

“Le but sera de présenter les différents fonctionnements de base de l'entreprise mais aussi ce qui l'anime et quels seront les défis à rencontrer selon la base.”

B - COMPRENDRE LES BESOINS DE L'ENTREPRISE

“Le but sera de présenter aux candidats tous les besoins de l'entreprise et de leur montrer des solutions simples pour fonctionner (savoir répondre à un besoin à la mesure de la capacité de l'entreprise).”

RÉCAPITULATIF DE LA JOURNÉE

“Retour sur les points abordés, tour de table et discussions sur cette journée pour valider les acquis et répondre aux interrogations ou difficultés.”

JOUR 2

RETOUR SUR LES POINTS ABORDÉS JOUR 1 ET PRÉSENTATION DU JOUR 2

“Validation des acquis et présentation du jour 2, tour de table et réponses aux questions.”

C - SAVOIR DÉVELOPPER DES STRATÉGIES DE COMMUNICATION ET MARKETING

“Présentation de la communication verbale et non verbale mais aussi comment adapter sa communication selon l'interlocuteur ou la cible. Présentation des différents canaux du marketing : savoir adapter le canal à la cible mais aussi comment inclure le marketing digital à l'entreprise.”

D - ACQUÉRIR DES COMPÉTENCES PRATIQUES EN GESTION D'ENTREPRISE

“Analyse de cas réels en faisant des jeux de rôle et mise en situation du candidat sur des cas simples de gestion d'entreprise. Tour de table sur les difficultés rencontrées et mise en avant des difficultés persistantes sur la vie et le développement de l'entreprise.”

CONCLUSION

“Récapitulatif des 2 jours, tour de table de leur projet et de la mise en application de leurs connaissances acquises. Questionnaire de fin.”