

Stratégies Pratiques, passer de la Théorie à l'Action :

Réussite Entrepreneuriale

(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 les principaux acteurs et les enjeux de communication dans le contexte entrepreneurial.
- Acquérir des compétences financières essentielles pour gérer efficacement une entreprise et maximiser la rentabilité.
- Maîtriser les techniques de démarchage et de négociation pour développer son réseau et son activité commerciale.
- Mettre en pratique les enseignements à travers des mises en situation concrètes, favorisant ainsi l'apprentissage par l'action.

Ce programme sur deux jours offre aux participants l'opportunité d'acquérir des compétences pratiques essentielles pour réussir dans l'entrepreneuriat, en mettant l'accent sur la mise en action concrète des enseignements dispensés.

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 : Communication Entrepreneuriale (2 heures)

- Identification des principaux acteurs de l'entreprise et des enjeux de communication.
- Atelier pratique sur les techniques de communication adaptées aux différents acteurs rencontrés

Après-midi :

Atelier B : Gestion Financière (3 heures)

- Auto-analyse personnelle, discussion sur les peurs financières et reprise des bases de l'entreprise.
- Élaboration de techniques de gestion simples et calcul d'impôts selon le régime fiscal.

JOUR 2 :

Matinée :

Atelier C : Démarchage (3 heures)

- Exploration des différents outils de démarchage et organisation d'un plan d'action.
- Apprentissage des techniques pour écouter la critique et surmonter les difficultés.
- Tour de table sur les défis individuels et discussion sur des cas concrets.

Après-midi :

Atelier D : Mise en Situation et Débriefing (3 heures)

- Mise en pratique des enseignements à travers des mises en situation sur les difficultés entrepreneuriales rencontrées.
- Demi-journée de débriefing et partage des expériences entre les participants.
- Définition d'objectifs individuels à court terme pour chaque participant, en lien avec les apprentissages du jour.

MÉTHODOLOGIE DE LA FORMATION

JOUR 1

Matinée :

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

«Le but sera de valider avec le candidat l'objectif de la formation ainsi que de faire connaissance avec chacun.»
Questionnaire d'arrivée.

A - COMMUNICATION ENTREPRENEURIALE

«Objectif : Présenter les différents acteurs de l'entreprise et les positions à adopter avec chacun. À cette fin, des jeux de rôle seront organisés, mettant en scène l'entrepreneur face à son comptable, son client, son fournisseur, etc.»

Après-midi :

B - GESTION FINANCIÈRE

«Objectif : Amener chaque candidat à une introspection afin de confronter ses peurs et difficultés. Le formateur abordera également les calculs d'impôts simples tels que la TVA, l'URSSAF, l'IR et l'IS, ainsi que l'organisation selon le régime fiscal de l'entreprise (autoentrepreneur, société, etc.).»

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

Matinée :

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 - DÉMARCHAGE

«Objectif : Savoir élaborer un plan de démarchage avec des outils simples, être réceptif à la critique et explorer différentes approches. Tour de table pour partager les différents points de vue et difficultés rencontrées.»

Après-midi :

MISE EN SITUATION ET DÉBRIEFING

«Objectif : Les participants auront à créer une entreprise fictive, déterminer son statut et élaborer un plan de gestion simple. Ils devront justifier leur communication et leurs démarches. Débats de groupe sur les entreprises créées et les difficultés communes. Les formateurs feront ensuite un point individuel avec chaque candidat pour valider les acquis et répondre aux difficultés.»

CONCLUSION

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