

Accompagnement personnalisé pour optimiser votre projet professionnel et développer des compétences entrepreneuriales concourant au démarrage, à la mise en œuvre et au développement du projet de création ou de reprise d'une entreprise et à la pérennisation de son activité.

PUBLIC CIBLE

Dirigeant, chef d'entreprise qui lance son activité ou souhaite la développer. Formation destinée aux **créateurs ou repreneurs d'entreprise**. Cette formation ne s'adresse pas aux projets d'auto-entreprise, ni aux dirigeants déjà en activité.

Personnes désireuses de développer leurs compétences entrepreneuriales.

PRE-REQUIS

Le projet de création d'entreprise doit être déjà déterminé en amont. Sa réalité sera évaluée avant toute validation d'inscription afin de pouvoir suivre ce parcours.

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

Créer, diriger & piloter sa société :

- Évaluer la faisabilité et la viabilité de son projet de création d'entreprise ;
- Acquérir les bases fondamentales pour créer, démarrer, diriger et piloter une entreprise.

PROGRAMME DU PARCOURS DE FORMATION

- **Construire et renforcer les fondations d'un projet professionnel solide**
 - Etablir un plan d'actions avec les étapes clés
 - Identifier puis s'appuyer sur ses compétences professionnelles (atouts) et identifier les compétences manquantes à acquérir ou développer
 - Définir l'offre et son positionnement sur le marché, étude de la concurrence, identifier la clientèle cible et les prescripteurs
 - Evaluer le chiffre d'affaires prévisionnel et choisir un statut juridique
 - Valider la rentabilité et définir les besoins de financement éventuel
- **Mettre en œuvre & optimiser le projet professionnel**
 - Manager et optimiser ses ressources limitées (budget, temps : outils de gestion du temps et d'organisation)
 - Tester son offre en grandeur nature et faire évoluer son modèle
 - Analyser les retours (chiffrés, avis clients & concurrents) et consolider le projet professionnel
 - Développer la prise de décision (méthodes de prises de décision)
- **Gérer & manager une entreprise avec la posture de dirigeant**
 - Définir la stratégie marketing, commerciale et de communication de la future entreprise
 - Communiquer et convaincre : création d'un pitch commercial et entraînement à la prise de parole (argumentation)
 - Etablir le plan de communication
 - Prospector et trouver ses premiers clients : dév. d'un réseau professionnel, définition et planifications d'actions commerciales

PARCOURS INDIVIDUEL PERSONNALISÉ

DURÉE total de **15 heures**

LIEU **A distance par visioconférence** via Skype ou en présentiel si cela est précisé avant le démarrage de la formation.

ORGANISATION & TARIF

Formation de 15 heures via 7 sessions de formation synchrone d'une durée de 2 heures + 1 bilan d'1 heure en face à face avec une formatrice dédiée ;
Formation synchrone par visioconférence à distance ou en présentiel.
TARIF de **1800 €**.

INTERVENANTE & CONTACT

Amandine JULLIEN – 06 19 36 25 88 – formatrice professionnelle – dirigeante du centre de formation SCINTILLAE certifié QUALIOPI - coach certifiée RNCP

METHODES PEDAGOGIQUES

- Face à face pédagogique à distance ou en présentiel (échanges et interactions)
- Apports théoriques : concepts et outils
- Exercices pratiques et étude de cas concrets
- Jeux de rôle et mises en situation (gestion de la relation client)
- Analyse et travail individuel à partir de situations professionnelles réelles

MOYENS PEDAGOGIQUES

Documentation et support numérisés – PowerPoint– visioconférence par ordinateur/ PC, connexion internet – vidéos - assistance pédagogique par la formatrice tout au long du parcours de formation.

EVALUATION, SUIVI & FIN DE FORMATION

- Evaluation lors d'exercices et mises en situation (pratique)
- Evaluation par l'intermédiaire de cas d'études concrets
- Grilles d'évaluation initiale, intermédiaire et finale
- Mesure de votre satisfaction et recueil de vos idées d'amélioration grâce à un bilan en face à face avec une enquête de satisfaction à renseigner
- Evaluation des compétences acquises via un questionnaire et une grille de validation des compétences en fin de parcours
- Un certificat de réalisation sanctionnera cette formation

ACCES Entretien téléphonique obligatoire au 06 19 36 25 88 - le délai légal de rétractation est de 11 jours à partir de la date de votre inscription et avant un démarrage possible de cette formation

VALEURS

Efficacité – professionnalisme – réactivité – bienveillance – respect – écoute active et empathique – authenticité et humour – engagement - apprentissage par la pratique -

« J'aime traiter de sujets profonds et sérieux sans me prendre au sérieux »