

Parcours de formation S'ALIGNER ET LANCER SON ENTREPRISE

Une formation théorique et pragmatique alliant des outils issus du développement personnel et du management appliqués à l'entrepreneuriat.

Durée : 42h (2 x 3 jours)

Type de formation :

Inter entreprise ; A distance - présentiel

Date rédaction :

20/04/2023

A qui s'adresse cette formation ?

Public visé : Futurs freelances : salarié(e)s en reconversion professionnelle et demandeurs d'emploi porteurs de projet.

Prérequis :

- Etre porteur(e) d'un projet d'entreprise avec le souhait de s'aligner avec son activité.
- Avoir un ordinateur

Nombre de stagiaires : 12 participants maximum

Objectifs pédagogiques

- Evaluer la faisabilité de mon projet avec une méthodologie par étapes
- Créer et établir un plan d'actions pour lancer et développer mon activité professionnelle
- Piloter mon entreprise en toute autonomie grâce à une boîte à outils réutilisable et concrète

Contenu pédagogique

Voici le contenu pédagogique détaillé concernant la formation:

- **Module 1 : DECOUVRIR SES COMPETENCES ENTREPRENEURIALES**
 - Sous-partie 1 : Identifier mon potentiel professionnel grâce à l'outil de profiling PRISMO® via un questionnaire sur mes compétences techniques et comportementales (rapport personnalisé)
 - Sous-partie 2 : Présenter mon projet et évaluer l'adéquation avec mon profil: outil SWOT
- **Module 2 : AUDITER ET DIAGNOSTIQUER SON IDEE D'ENTREPRISE**
 - Sous-partie 1 : Concrétiser de l'idée au modèle d'affaires de mon entreprise : outils SWOT+PESTEL
 - Sous-partie 2 : Etablir des objectifs quantitatifs et qualitatifs
 - Sous-partie 3 : Se positionner en se différenciant de la concurrence : outil IKIGAI®

- **Module 3 : INTEGRER LE CLIENT AU CŒUR DE LA STRATEGIE**
 - Sous-partie 1 : Identifier les besoins techniques et business de mes clients
 - Sous-partie 2 : Résoudre l'équation besoins clients et solutions apportées
 - Sous-partie 3 : Outil : carte empathie clients
- **Module 4 : STRUCTURER LA PARTIE MARKETING ET COMMERCIALE**
 - Sous-partie 1 : Connaître un plan marketing stratégique et opérationnel
 - Sous-partie 2 : Créer mon argumentaire de vente
 - Sous-partie 3 : Savoir vendre à travers les étapes de la prospection : le pitch
- **Module 5 : STRUCTURER LA PARTIE FINANCIERE ET JURIDIQUE**
 - Sous-partie 1 : Distinguer type de financement, structure juridique et nom de marque
 - Sous-partie 2 : Différencier plan financier de l'entreprise et gestion financière de l'activité
 - Sous-partie 3 : Utiliser des indicateurs de performance
- **Module 6 : SYNTHESE : ETABLIR BUSINESS MODEL ET BUSINESS PLAN**
 - Sous-partie 1 : Construire mon business model : outil CANVAS et feuille de route
 - Sous-partie 2 : Générer mon business plan grâce au business model
 - Sous-partie 3 : Présenter mon projet d'entreprise : outil arbre de vie

Méthode et moyens pédagogiques

La formation est basée sur une approche théorique avec une activité appliquée à son projet d'entreprise réalisée par le stagiaire à la fin de chaque module.

Les moyens pédagogiques incluent :

- accueil des stagiaires dans une salle dédiée pour la formation en présentiel
- mise à disposition des documents supports avant la formation en ligne à l'ensemble des participants (pédagogie inversée) :
 - un guide contenant les 6 modules
 - un outil de profiling par PRISMO®-start-up innovante à impact sociétal soutenue par le Plan d'Investissement dans les Compétences du Ministère du Travail : à réaliser par chaque demandeur d'emploi avant la formation
- des mises en situation et des exercices pratiques avec échange entre pairs

La méthode est réalisée à distance (Zoom) ou en présentiel (guide format papier et projecteur).

L'assistance technique et pédagogique sera réalisée par la formatrice en cas de formation à distance.

L'organisation

Formatrice : Julie Razkallah, Consultante et Formatrice en Gestion du Changement, accompagne ses clients à créer et développer leur activité professionnelle et managériale. Son objectif est que chaque participant puisse améliorer ses compétences entrepreneuriales et comportementales grâce à une boîte à outils réutilisable.

Date (s) et horaires :

- A définir ensemble (2 sessions x 3 jours). Horaires : de 9h à 17h
- 1 séance visio d'1h30 après chaque session pour faire un état des lieux, soit 2 séances visio

Lieu : A définir ensemble

Dispositifs de suivi de l'exécution et d'évaluation des résultats de la formation :

- Feuilles de présence par demi-journée à signer par les participants et la formatrice
- Questions orales ou écrites (QCM)
- Mises en situation autour de cas concrets issus des besoins des participants
- Formulaire d'évaluation finale de la formation
- Attestation individuelle finale de formation
- Questionnaire de satisfaction de la formation à chaud et à froid (J+2 mois)

Contact:

- Référente pédagogique et administrative : Julie Razkallah
Email : jrazkallah@anthropotechno.com
Tel : 06 25 51 15 62

Tarifs : TVA non applicable article 293B du CGI

* 2300 € TTC/ participant avec financement

* 1500€ TTC/participant sans financement

Financements possibles :

- personnel (particulier payant à ses frais) : délai de 15 jours
- CPF ou Pôle Emploi : délai d'1 mois

Modalités et délais d'accès :

Avant le démarrage, un entretien préalable gratuit sera réalisé pour valider l'adéquation de la formation au regard de l'objectif global du participant et évaluer ses besoins.

L'accès de la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande de 15 jours à 2 mois : contactez-nous par mail contact@anthropotechno.com pour que nous puissions organiser la formation.

Adaptation de la formation aux stagiaires : Si l'un des stagiaires est en situation de handicap ou à besoin de conditions particulières, veuillez à en informer le formateur, pour que nous trouvions ensemble les solutions adaptées.