

# Créer ou développer une business unit

Les responsables de centre de profit que nous formons deviennent de véritables collaborateurs entrepreneurs.

Ils comprennent la stratégie du Groupe et l'appliquent dans leur unité. Ils détectent les opportunités de marchés, comprennent les besoins de leurs clients et répondent avec les moyens dont ils disposent.

Gestionnaires, ils maîtrisent les tableaux de bord qu'ils ont conçus et défendent leurs projets devant le CODIR pour assurer le développement de leur centre de profit.

Construisons et validons ensemble un parcours pédagogique adapté à leurs besoins et à ceux de l'entreprise.

Vos collaborateurs sont accompagnés et formés collectivement par des chefs d'entreprise experts dans leur domaine.

Page 1

nouvelle **r**essource®

## Objectifs Pédagogiques

- Maîtriser **la méthodologie entrepreneuriale**.
- **Acquérir les principales postures entrepreneuriales** (soft skills).
- Connaître **les différentes fonctions opérationnelles** d'un centre de profit, et savoir identifier leurs interactions.
- Savoir évaluer **les ressources du Groupe** susceptibles d'être mobilisées par le centre de profit.
- **Savoir exposer et défendre ses stratégies** devant un CODIR.

## Programme

**Animations réalisées par des chefs d'entreprise formés à nos modules « maison » :**

**Maîtriser la « méthodologie Entrepreneuriale » :**

- Créer ou développer un centre de profit ... même pas peur !
- Créativité par la Révolte Client,
- Générer de nouveaux réseaux avec la Phrase Métier,
- Garantir l'adéquation homme/projet grâce au Moteur,
- Exposer son projet en 3 minutes grâce au Be to Me,
- Challenger le projet en collectif avec le Jeu des Postures,
- Autoévaluer ses Postures Entrepreneuriales,
- Entretiens individuels avec des chefs d'entreprise accompagnateurs,
- Tables rondes thématique : Financier, journaliste, client, sphère publique ...
- Comment réussir ses présentations devant le CODIR.

**Animation réalisée par des chefs d'entreprise experts du réseau Nouvelle Ressource :**

**Acquérir des compétences stratégiques :**

- Réaliser une étude de marché dans l'incertitude,
- Business plan, Tableau de bord et chiffres clefs,
- Stratégie & pilotage d'activité en feu de brouillard,
- La finance, même si on n'aime pas ça,
- Le Juridique pour les nuls,
- Internet : Communication, Vente & Humilité,
- Vente & négociation : Tout un Art,
- Attirer et fidéliser les jeunes générations en entreprise.

## Tarif intra :

### *Nous contacter*

Référence : NRSM  
Code inventaire : 3396C  
Formation certifiante  
(à partir de 12 heures de formation).  
Durée : 10 à 20 jours,  
Collectif de 8 à 12 personnes.  
Lieu : A définir.

## Contacts :

**Bruno Albanese :**  
**06 48 97 58 86**  
contact@nouvelle-ressource.com

**Nouvelle Ressource :**  
Route de Rouen  
80000 AMIENS

**Nouvelle-ressource.com**

## nouvelle ressource°

### Renforcer ses soft skills :

- Préjugés & Stéréotypes,
- Marque et Promesse,
- Dis-moi comment tu bouges, je te dirai comment tu fonctionnes,
- Optimisme et confiance en soi.

### Prendre de la hauteur :

- La mise en scène, art suprême de créer du sens et de diriger les hommes,
- La performance de l'équipe : L'exemple de la patrouille de France,
- L'art de diriger ?,
- Le leadership : Pouvoir, autorité et légitimité,
- L'intelligence émotionnelle : Le chemin vers le charisme.



## Informations complémentaires

### Prérequis :

Avoir envie d'entreprendre.

### Délais d'accès :

De 15 jours à 2 mois en fonction du financement demandé

### Accessibilité aux personnes en situation de handicap :

Nous consulter pour envisager ensemble les modalités d'adaptation de la formation

### Principe pédagogique :

Mise en mode projet réel.

### Supports pédagogiques :

Serious game, support de synthèse, questionnaires introspectifs, entretiens de suivi individuel, tables rondes, soutenance.

### Formateurs :

Chefs d'entreprise en activité, formés à l'animation de nos modules.

### Référence :

Formation certifiante  
Inventaire n°3396  
NSF : 312n 312t 414

### Métier concerné :

Tous métiers, tous niveaux.

### Documents remis aux stagiaires :

Certificat « Lancement d'activité nouvelle ».

### Nombre de participants (Intra) :

Groupe de 8 à 12 participants.  
Durée : 10 à 20 jours.