

Me booster, me révéler

4 jours pour évaluer ou révéler ses postures entrepreneuriales et augmenter son employabilité.

Page 1

nouvelle **r**essource°

Objectifs Pédagogiques

- **Améliorer son employabilité** au sein de son entreprise.
- Explorer **le champ des possibles**.
- Révéler **ses postures entrepreneuriales**.
- Poser **les bases introductives et fondamentales** d'un projet entrepreneurial

Objectifs Pédagogiques

Jour 1 :

Module 1 :

Accueil : Rappel des objectifs : Employabilité & Entrepreneuriat.

Motivations & attentes de chacun.

Définition d'une méthodologie en mode « projet réel ».

Créativité : Trouver des projets pour l'entreprise ou pour soi-même, en s'inspirant de ses « révoltes ».

Formalisation : Mettre des mots simples sur son projet et révéler ainsi de nouveaux réseaux.

Accélérer les processus de validation de son projet économique.

Module 2 :

Challenge : Utiliser le cerveau collectif du groupe pour valider son projet, à travers un atelier ludique et inédit.

Structurer et faire valoir ses arguments.

Travailler ses postures entrepreneuriales.

Jour 2 :

Module 3 :

Adéquation entre le porteur et son projet :

Identifier son « Moteur » pour arbitrer ses choix professionnels, pro ou perso.

Garantir son adéquation homme/projet.

Auto-évaluation de ses postures entrepreneuriales.

Module 4 :

Maîtriser les attendus d'une soutenance en mode projet.

Rédiger et soutenir une synthèse dynamique, reliant intimement la personne à toutes les composantes de son projet.

Micro Soutenance Dynamique

Débriefing



Tarif :

750 € HT

hors frais de déplacement.

- Formation certifiée.
 - Classe virtuelle ou présentiel.
 - Formation animée par des chefs d'entreprise expérimentés.
 - Attestation « Émergence d'activité nouvelle ».
- Présentiel.
Durée : 4 jours.
Dates à définir.

Contacts :

Bruno Albanese :

06 48 97 58 86

contact@nouvelle-ressource.com

Nouvelle Ressource :

Route de Rouen

80000 AMIENS

Nouvelle-ressource.com



Me booster, me révéler

4 jours pour évaluer ou révéler ses postures entrepreneuriales et augmenter son employabilité.

Page 2

nouvelle **r**essource°

Jour 3 :

Business Plan, du simple guide au sésame pour entreprendre »

Objectifs de la formation : Cette formation vous fera appréhender les enjeux du business plan de création/reprise. Nous évoquerons son utilité pour le dirigeant et son entourage, les étapes indispensables pour bâtir un projet cohérent et la méthodologie pour d'établir des prévisions financières et mesurer la faisabilité économique.

Module 5 :

Les notions de bases de la création/reprise d'un projet entrepreneurial.

- Se familiariser avec le parcours de création d'un Business Plan (les questions à se poser en amont de sa rédaction, sa place dans le projet, etc.).
- Comprendre l'utilité du BP et l'adapter aux différentes parties prenantes de son projet.
- Mise en pratique : « Mon profil » de créateur / Repreneur.

Module 6 :

Connaitre les différentes parties qui constituent le BP.

- Maîtriser les étapes cruciales pour sécuriser son projet (valider sa check-list de créateur/repreneur).
- Equilibrer la cohérence globale (réponse à un besoin) de son projet et savoir la mettre en valeur.
- Mise en pratique : Lean Canvas du projet.

Module 7 :

Le compte d'exploitation prévisionnel.

- Apprendre à construire ses prévisions financières en définissant ses hypothèses de travail.
- Savoir appréhender ses besoins et ressources.
- Mise en pratique : construire sa trame de compte d'exploitation prévisionnel.

Jour 4 :

Savoir élaborer son étude de marché

Objectifs pédagogiques :

- Comprendre les enjeux d'une étude de marché.
- Connaitre les différents types d'études et apprendre à rédiger son briefe.
- Savoir analyser les résultats de l'étude et en tirer les conclusions inhérentes à son projet.

Les objectifs opérationnels

- Comprendre les enjeux d'une étude de marché.
- Savoir appréhender les composantes d'un marché. (périmètres, acteurs). Maîtriser les notions de base de la réalisation d'une étude de marché (utilité, fonctionnement, angles d'étude).
- Connaitre les différents types d'études et apprendre à rédiger son briefe.
- Maîtriser la méthodologie de réalisation d'une étude de marché (étapes clés, les



Tarif :

750 € HT

hors frais de déplacement.

- Formation certifiée.
 - Classe virtuelle ou présentiel.
 - Formation animée par des chefs d'entreprise expérimentés.
 - Attestation « Émergence d'activité nouvelle ».
- Présentiel.
Durée : 4 jours.
Dates à définir.

Contacts :

Bruno Albanese :

06 48 97 58 86

contact@nouvelle-ressource.com

Nouvelle Ressource :

Route de Rouen
80000 AMIENS

Nouvelle-ressource.com

nouvelle **r**essource®

méthodes d'enquêtes). Savoir formaliser son briefe d'étude.

- Savoir analyser les résultats de l'étude et en tirer les conclusions inhérentes à son projet.
- Apprendre à analyser les résultats d'enquêtes (étude documentaire, enquêtes quantitatives ou qualitatives). Savoir en extraire des décisions stratégiques et opérationnelles pour son produit ou service.

Le programme :

Module d'introduction : Les composantes d'un marché.

- Le périmètre.
- Les temporalités.
- Les acteurs et substituts.

Module 8 :

Les enjeux d'une étude de marché, à quoi et à qui sert-elle ? :

- Validation de projet.
- Anticipation du marché.
- Fédération des parties prenantes.
- Elaboration des prévisions financières.

Module 9 :

La méthodologie.

- Les étapes clés d'une étude.
- Les différentes méthodes d'enquête.
- Le briefe d'étude.

Module 10 :

L'analyse des résultats de l'étude.

- Savoir en faire une lecture objective.
- Définir les impacts sur la stratégie (produit/service, positionnement).
- Définir les impacts sur l'opérationnel (marketing et commercial).

Module 11 :

La synthèse.

- S'assurer de la cohérence entre la vision de marché du porteur et la réalité en se confrontant à d'autres porteurs et leurs marchés.
- Faire appréhender la notion de veille marché en aval du déploiement projet.

Cas pratiques/ Mise en situation.

- Définir son marché et ses composantes (Intro & séquence 1).
- Doser sa méthode d'étude et rédiger son briefe (séquence 2).
- Définir les points d'impact potentiel et organiser sa veille marché (séquence 3).



Tarif :

750 € HT

hors frais de déplacement.

- Formation certifiée.
 - Classe virtuelle ou présentiel.
 - Formation animée par des chefs d'entreprise expérimentés.
 - Attestation « Émergence d'activité nouvelle ».
- Présentiel.
Durée : 4 jours.
Dates à définir.

Contacts :

Bruno Albanese :
06 48 97 58 86

contact@nouvelle-ressource.com

Nouvelle Ressource :
Route de Rouen
80000 AMIENS

Nouvelle-ressource.com

Me booster, me révéler

4 jours pour évaluer ou révéler ses postures entrepreneuriales et augmenter son employabilité.

Page 4

nouvelle **r**essource®

Informations complémentaires :

Prérequis :

Avoir participé au webinar « ouvrir mes possibles »

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 certifi ante
Inventaire n°3396

Modalités de prise en charge :

Prise en charge par Weldom sous conditions.

Métier concerné :

Révélation des postures entrepreneuriales : tous les métiers sont concernés.

Documents remis aux stagiaires :

Attestation « Émergence d'activité nouvelle ».

Nombre de participants (Inter) :

Classe de 8 à 12 personnes.

Durée :

24 heures

- A distance : 8 demi-journées de 3h, semaine 1 et 2 : Lundi après-midi et mardi matin
- En présentiel : 4 jours à défi nir



Tarif :

750 € HT

hors frais de déplacement.

- Formation certifiée.
 - Classe virtuelle ou présentiel.
 - Formation animée par des chefs d'entreprise expérimentés.
 - Attestation « Émergence d'activité nouvelle ».
- Présentiel.
Durée : 4 jours.
Dates à définir.

Contacts :

Bruno Albanese :

06 48 97 58 86

contact@nouvelle-ressource.com

Nouvelle Ressource :

Route de Rouen
80000 AMIENS

Nouvelle-ressource.com

