

## FORMATION “LES FONDAMENTAUX DE L’ENTREPRENEURIAT”

Session Automne 2022 - du 14 octobre au 16 décembre

Au Lab du Site économique des lacs

Rue de l’avenir, THYEZ

**Objectifs :** Cette formation vise à apporter les compétences nécessaires pour développer une activité d’entrepreneur.e de petites entreprises, cette activité pouvant évoluer ou être utilisée dans un cadre de gestion de projet économique autonome (intrapreneuriat).

A l’issue de cette formation, les stagiaires seront capables de :

- Détecter et analyser les informations utiles en vue d’élaborer un projet entrepreneurial
- Élaborer et piloter la stratégie opérationnelle
- Contrôler la viabilité économique et financière de l’activité
- Élaborer son action commerciale
- Conduire un projet éco-responsable

**Public :** Porteur de projet, entrepreneur, intra-entrepreneur

### Prérequis :

Les stagiaires doivent avoir un projet de création d’entreprise ou de gestion d’un projet économique autonome (intrapreneuriat), ou avoir démarré une activité.

### Modalités :

70h

1200€ finançable via le CPF (sous condition de projet de création ou de reprise d’entreprise - vous ne devez pas être déjà immatriculé) - D’autres solutions de financement existent, à [retrouver ici](#).

[www.moncompteformation.gouv.fr](http://www.moncompteformation.gouv.fr)

ou 300€ la journée de formation à la carte (non finançable par le CPF)

## LES FORMATIONS :

<b>Être entrepreneur</b> vendredi 14 octobre	<b>3,5h</b>	S’appropriier les bonnes postures entrepreneuriales Mettre en place une méthodologie de travail
<b>Découvrez l’entreprise durable et la RSE</b> vendredi 14 octobre	<b>3,5h</b>	Intégrer les préoccupations sociales et environnementales à toutes les étapes de la démarche entrepreneuriale Savoir rendre compte de sa démarche RSE
<b>Approcher son marché</b> vendredi 21 octobre	<b>7h</b>	Identifier les parties prenantes de son projet Comprendre et interpréter son marché Analyser le potentiel commercial de son marché Définir le positionnement de son entreprise
<b>Apprendre à s’organiser</b> vendredi 28 octobre	<b>7h</b>	Gérer son temps et découvrir les outils pour optimiser son organisation de travail

<b>Définir sa stratégie d'entreprise</b> vendredi 4 novembre	<b>7h</b>	Définir la mission de l'entreprise Traduire cette mission en objectifs Structurer pour performer
<b>Définir sa stratégie commerciale</b> lundi 14 novembre	<b>7h</b>	L'art de la vente Développer son réseau professionnel Gérer sa relation client
<b>Comptabilité &amp; Finance</b> jeudi 24 et vendredi 25 novembre	<b>14h</b>	Contrôler la viabilité économique et financière de son activité
<b>Définir son plan de communication</b> vendredi 2 décembre	<b>7h</b>	Découvrir les différents outils de communication Réfléchir au meilleur plan d'action pour son entreprise
<b>Adapter sa stratégie de communication à sa stratégie commerciale : cas pratique</b> vendredi 9 décembre	<b>7h</b>	Grâce aux éléments vus lors des formations précédentes, cette journée servira à mettre au point un plan d'action concret pour trouver des clients
<b>Définir son Business Model Canva</b> vendredi 16 décembre	<b>7h</b>	Découverte du BMC et réalisation de son propre BMC grâce à ce qui aura été défini lors de la formation