

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 (inscription directement sur le site web du cpf)

www.moncompteformation.gouv.fr

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

LES FORMATIONS :

Être entrepreneur vendredi 14 octobre	3,5h	S’approprier les bonnes postures entrepreneuriales Mettre en place une méthodologie de travail
Découvrez l’entreprise durable et la RSE vendredi 14 octobre	3,5h	Intégrer les préoccupations sociales et environnementales à toutes les étapes de la démarche entrepreneuriale Savoir rendre compte de sa démarche RSE
Approcher son marché vendredi 21 octobre	7h	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
Apprendre à s’organiser vendredi 28 octobre	7h	Gérer son temps et découvrir les outils pour optimiser son organisation de travail

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