



Formation « OBJECTIF ENTREPRENDRE ET REUSSIR »

Public :

- Personne qui souhaite créer ou reprendre une entreprise
- Dirigeant de TPE, PME, profession libérale, commerçant
- Entrepreneur qui a pour objectif de développer son entreprise
- Dirigeant qui souhaite relever les défis auquel son entreprise doit faire face
- Entrepreneur qui désire transmettre son entreprise

Pré-requis : aucun

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Lever l'ensemble des freins
- Valider leur profil d'entrepreneur
- Identifier ses compétences et ses incompétences
- Mettre en œuvre les solutions adaptées pour réussir



PROGRAMME DE FORMATION DEVENIR ENTREPRENEUR- DEVELOPPER SON ENTREPRISE

Version 15/04/2021

Dans le tableau ci-dessus, est séquencé le programme de formation et présenté le contenu qui sera traité :

Objectifs	Contenu	Méthodes pédagogiques	Durée	Modalités et critères d'évaluation
Lever l'ensemble des freins	Partie 1 : Créer/Semer Etre entrepreneur : les clefs de la réussite Définir ce qu'est un entrepreneur	Apports du formateur Intelligence collective et partage Exercice sur les caractéristiques qui définissent un entrepreneur Présentation de l'idée de chacun en grand groupe Travail d'approfondissement en petits groupes Brainstorming sur les avantages de chaque idée	1 jour	A l'issue de l'exercice sur les caractéristiques qui définissent un entrepreneur, au moins 2 critères remplis sur les 5 majeurs
Valider leur profil d'entrepreneur	Partie 2 : Manager/Cultiver Etre un patron d'entreprise	Exercices en sous-groupes et restitution en grand groupe	1/2 jour	Travail sur les raisons pour lesquelles on veut créer et/ou reprendre une entreprise. Au moins une sur les 5 raisons traitées
Identifier ses compétences et ses incompétences	Partie 2(suite) : Manager/Cultiver Recenser les compétences utiles et s'auto-diagnostiquer Identifier et recenser les qualités requises et s'auto-diagnostiquer	Présentation face à un groupe du travail effectué en intersession Travail en petit groupe sur les compétences requises et restitution Travail en petit groupe sur les compétences requises et restitution	1/2 jour	Radars des compétences à remplir (voir guide)

CCC Conseil en Formation

SARL à associé unique au capital de 30 000€

54, rue Greneta – 75 002 PARIS – 06 07 85 15 47

SIRET 509 728 465 00014 - Code NAF 8559A



PROGRAMME DE FORMATION DEVENIR ENTREPRENEUR- DEVELOPPER SON ENTREPRISE

Version 15/04/2021

Mettre en œuvre les solutions adaptées pour réussir	Partie 3 : Développer/Récolter Construire son business plan L'effectuation pour corriger et s'adapter Les stratégies de développement pour garantir la pérennité de l'entreprise	Apports du formateur : pour le Business Plan, le formateur apporte un modèle si nécessaire Intelligence collective et partage Exercice sur Le Business Plan Présentation en grand groupe	1 jour	Qualité du Business Plan : toutes les rubriques du BP doivent être remplies (marketing, commercial, financier)
Finaliser la mise en œuvre du projet	Partie 4 : Bâtir son plan d'action	Exercice en binômes ou en individuel Sur la base du modèle de PA fourni par le formateur	1 jour	Présentation du plan d'action en grand groupe : 100% des colonnes doivent être remplies



PROGRAMME DE FORMATION DEVENIR ENTREPRENEUR- DEVELOPPER SON ENTREPRISE

Version 15/04/2021

Livrables

Le support pédagogique PPT ainsi que le guide « TOUS ENTREPRENEURS » sont remis aux participants.
Un Business Plan complet est construit étape par étape tout au long de la formation.

Durée, planification et dates de la formation

La formation est dispensable toute l'année et partout en France. Nous consulter pour les sessions à venir.
La durée de la formation est de 4 jours soit 28 heures.

Budget

Animation : 540 €HT/J/participant soit au total 2 160 €HT/participant

Organisation des formations

CCC Conseil Formation s'assure que les salles de formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite, quel que soit le lieu de formation.

Pour toute autre situation de handicap, merci de nous contacter pour étudier la faisabilité.