

**02.**

**FONDAMENTAUX**



# Les fondamentaux de l'accueil des créateurs

## VOTRE CONTACT

01.41.79.89.63

[ressources.pros@bpifrance.fr](mailto:ressources.pros@bpifrance.fr)

## FORMATEUR

Jean-Michel LY, consultant  
(Bpifrance)

## MÉTHODES ET SUPPORTS

- Exposé et échanges
- Mises en situation à partir d'exercices et jeux de rôles
- Support stagiaire comportant des outils pratiques

## SUIVI ET ÉVALUATION

- Autoévaluation des acquis
- Attestation de fin de formation
- Attestation de présence

## FRAIS PÉDAGOGIQUES

900,00 € net de taxes

## PROCHAINES SESSIONS

23/03/2020 et 24/03/2020  
14/09/2020 et 15/09/2020

## DURÉE

2,00 j (14:00 h)

## EFFECTIF

De 5 à 15 participants

## LIEU

Maisons-Alfort

## ORGANISER CE STAGE EN INTRA

[Nous contacter](#)

## Public

Personnes en charge de l'accueil individuel ou collectif de créateurs d'entreprise en prise de poste ou souhaitant consolider leurs acquis.

## Prérequis

Il n'y a pas de prérequis pour suivre cette formation de découverte.

## Objectifs professionnels

Cette formation généraliste permet d'acquérir les bases indispensables pour accueillir et accompagner les futurs entrepreneurs. A l'issue de ce stage, les participants seront en capacité :

- 1) de présenter la méthodologie générale de préparation d'un projet entrepreneurial
- 2) de conduire un entretien en ayant une posture adaptée

## Contenu

### La méthodologie de préparation d'un projet entrepreneurial

Composantes du projet  
Intérêt de la méthodologie  
Parcours de l'entrepreneur

### Les intervenants de la création d'entreprises

Panorama des intervenants  
Sources d'information

### Le diagnostic de la cohérence Homme/projet

Motivations et objectifs  
Compétences et potentiel entrepreneurial  
Contraintes personnelles

### L'entretien individuel

La posture de l'accueillant  
Le déroulement d'un entretien  
Le cadre déontologique et réglementaire d'intervention



# Les fondamentaux du suivi post-crédation

## VOTRE CONTACT

01.41.79.89.63

[ressources.pros@bpifrance.fr](mailto:ressources.pros@bpifrance.fr)

## FORMATEUR

- Daniel BELLAHSEN, fondateur et Président d'Epigo
- Laurent DUCLOT, consultant Epigo
- Christina HASSEN, consultante Epigo

## MÉTHODES ET SUPPORTS

- Exposé et approche découverte des différentes thématiques à partir de cas pratiques
- Présentation du modèle FAIRE® (Epigo)
- Support stagiaire

## SUIVI ET ÉVALUATION

- Autoévaluation des acquis
- Attestation de fin de formation
- Attestation de présence

## FRAIS PÉDAGOGIQUES

550,00 € net de taxes

## PROCHAINES SESSIONS

30/06/2020

01/12/2020

## DURÉE

1,00 j (7:00 h)

## EFFECTIF

De 5 à 15 participants

## LIEU

Maisons-Alfort

## ORGANISER CE STAGE EN INTRA

[Nous contacter](#)

## Public

Conseillers généralistes chargés de l'accompagnement des nouveaux dirigeants et du suivi des entreprises créées.

## Prérequis

Cette formation s'adresse à des professionnels ayant une expérience de l'accompagnement et des connaissances commerciales, financières et juridiques de base.

## Objectifs professionnels

A l'issue de ce stage, les participants seront en capacité :

- 1) d'initier avec le créateur une démarche de suivi,
- 2) d'interpréter avec le chef d'entreprise les données collectées,
- 3) d'orienter le créateur vers des ressources et outils adaptés.

## Contenu

### Introduction à la notion de suivi

Enjeux et objectifs

Limites réglementaires et contractuelles

### Mettre en place une démarche de suivi avec le créateur

Choisir des indicateurs adaptés à l'activité

Construction de tableaux de bord pour un pilotage équilibré des fonctions de l'entreprise

Outils collaboratifs

Application pratique

### Répondre aux besoins révélés par le suivi

Interpréter les données collectées

Outils numériques au service des jeunes entrepreneurs

Application pratique

### Créer les conditions propices au suivi

L'importance de la relation

Mises en situation



# Adapter sa posture et sa communication en fonction des créateurs

## VOTRE CONTACT

01.41.79.89.63

[ressources.pros@bpifrance.fr](mailto:ressources.pros@bpifrance.fr)

## FORMATEUR

- Daniel BELLAHSEN, fondateur et Président d'Epigo
- Laurent DUCLLOT, consultant Epigo
- Christina HASSEN, consultante Epigo

## MÉTHODES ET SUPPORTS

- Accès nominatif à l'outil en ligne FAIRE en amont du stage
- Présentation des modèles « profil de communicateur » et « profil d'entrepreneur » (Epigo)
- Approche basée sur l'expérience des participants avec des exercices pratiques et des mises en situation
- Support stagiaire comportant les deux modèles utilisés

## SUIVI ET ÉVALUATION

- Autoévaluation des acquis
- Attestation de fin de formation
- Attestation de présence

## DATES DES PROCHAINES SESSIONS

Cette thématique peut être organisée en intra entreprise pour un groupe de collaborateurs ou de partenaires de tout organisme, institution ou grande entreprise.

## DURÉE

2,00 j (14:00 h)

## EFFECTIF

De 5 à 15 participants

## Public

Conseillers généralistes chargés de l'accompagnement de porteurs de projet et entrepreneurs.

## Prérequis

Une première expérience terrain de l'accueil de porteurs de projet est indispensable.

## Objectifs professionnels

Cette formation propose de découvrir et de s'appropriier des techniques et outils pour une communication efficace avec le porteur de projet.

A l'issue de ce stage, les participants seront en capacité :

- 1) d'identifier leur mode de communication préférentiel
- 2) d'adapter leur démarche au contexte d'intervention et à chaque créateur

## Contenu

### JOUR 1

#### **L'importance de la relation dans l'accompagnement**

Éléments indispensables à sa réussite

Type de relation en fonction de la mission vis-à-vis du créateur

Impacts des pratiques de l'accompagnateur

#### **Les différentes approches des créateurs (modèle entrepreneur)**

Les fonctions de l'entreprise

État des lieux des habiletés des créateurs vis-à-vis des fonctions

Permettre à l'entrepreneur d'investir pleinement son projet

### JOUR 2

#### **Les différents modes de communication (modèle communicateur)**

Influences des stratégies comportementales

Panorama des différents modes de fonctionnement préférentiels

Adapter sa communication en entretien

Zoom sur la gestion des conflits

#### **Synthèse et application aux relations d'accompagnement**

Se situer en fonction des clients (croisement des modèles)

Stratégie individuelle et plan d'actions