

03.

**CONCRÉTISATION
DU PROJET**
entrepreneurial



Comment mieux valoriser votre offre d'accompagnement ?

NOUS CONTACTER

01.41.79.89.63.
ressources.pros@bpifrance.fr

FORMATEUR

Olivier DUPUIS-HENRY, Consultant
Formateur

MÉTHODES ET SUPPORTS

- Exposés et échanges
- Mises en situation
- Support stagiaire

SUIVI ET ÉVALUATION

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

FRAIS PÉDAGOGIQUES

550,00 € net de taxes

PROCHAINE SESSION

25/11/2020

DURÉE

1,00 j (7:00 h)

EFFECTIF

De 8 à 12 participants

LIEU

Maisons-Alfort ou Paris 9

ORGANISER CE STAGE EN INTRA

[Nous contacter](#)

Public

Cette formation s'adresse aux conseillers généralistes chargés de l'accueil et / ou de l'accompagnement des futurs créateurs d'entreprises.

Prérequis

Une première expérience terrain de l'accueil de porteurs de projet est indispensable pour suivre cette formation.

Une connaissance précise de l'offre de services de sa structure est également nécessaire.

Objectifs professionnels

A l'issue de cette journée de formation, les participants seront en mesure :

- 1) d'adopter une posture d'écoute et d'ouverture permettant de cerner le contexte et les besoins du porteur de projet
- 2) de proposer une offre de services adaptée ou, le cas échéant, de le réorienter.

Contenu

Ouverture de la formation

Travail collectif sur les représentations
Comment se projeter dans sa posture commerciale ?

Détecter les besoins clients

Découvrir les besoins cachés
Connaître les motivations d'achat
Maîtriser les techniques de questionnement

Valoriser l'offre de services

Identifier la valeur de son offre (exercice CAP)
Développer son relationnel (exercice de mise en situation)



La validation du modèle économique et la préparation du business-plan

VOTRE CONTACT

01.41.79.89.63

ressources.pros@bpifrance.fr

FORMATEUR

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

MÉTHODES ET SUPPORTS

- Exposés, échanges et applications pratiques
- Présentation d'outils
- Support stagiaire

SUIVI ET ÉVALUATION

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

FRAIS PÉDAGOGIQUES

900,00 € net de taxes

PROCHAINE SESSION

17/09/2020 et 18/09/2020

DURÉE

2,00 j (14:00 h)

EFFECTIF

De 5 à 15 participants

LIEU

Maisons-Alfort

ORGANISER CE STAGE EN INTRA

[Nous contacter](#)

Public

Conseillers généralistes chargés de l'accompagnement des futurs créateurs d'entreprises.

Prérequis

Une première expérience terrain de l'accueil de porteurs de projet est indispensable pour suivre cette formation ainsi que des connaissances de base concernant l'élaboration des prévisions financières. En amont de l'inscription, la validation des prérequis peut être vérifiée par la réalisation d'un quizz transmis sur demande par mail à ressources.pros@bpifrance.fr

Objectifs professionnels

Cette formation fait le point sur les étapes d'un projet entrepreneurial et les modalités de préparation du business-plan.

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

- 1) de transmettre les mécanismes de construction d'un projet entrepreneurial
- 2) d'adopter une posture adaptée à la progression du créateur

Contenu

Les étapes de concrétisation d'un projet entrepreneurial

De l'idée au business-model

Du business-model au business-plan

Le pitch et la formalisation du business-plan

Le rôle du conseiller

Les profils d'entrepreneur

L'importance de la communication dans la relation avec le porteur de projet

Outils et techniques au service de l'accompagnement

Le business-model

Les éléments constitutifs d'un business-model

Les tests et les enquêtes de terrain le pour faire évoluer

La stratégie commerciale

Définir une stratégie en fonction du résultat des enquêtes

Déterminer les actions commerciales à mettre en œuvre

Déterminer les moyens nécessaires

Les projections financières

Le plan de financement initial et à 3 ans

Le compte de résultat prévisionnel

Le plan de trésorerie

Le point mort

La place des questions juridiques dans le business-plan

Les modalités du choix

Le respect de la réglementation

L'impact de la structure choisie sur les tableaux financiers



Utiliser le business-model canvas avec les porteurs de projet

VOTRE CONTACT

01.41.79.89.63

ressources.pros@bpifrance.fr

FORMATEUR

Mourad ALLAOUI, consultant en entrepreneuriat

MÉTHODES ET SUPPORTS

- Présentation du Business-Model Canvas
- Apports théoriques et applications pratiques
- Exemples de modèles d'affaires

SUIVI ET ÉVALUATION

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

FRAIS PÉDAGOGIQUES

550,00 € net de taxes

PROCHAINE SESSION

23/09/2020

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 futurs créateurs d'entreprises.

Prérequis

Cette formation nécessite une expérience terrain de l'accompagnement de porteurs de projets entrepreneuriaux.

Objectifs professionnels

A l'issue de ce stage, les participants seront en capacité de mobiliser le business-model canvas avec les porteurs de projet qu'ils accompagnent :

- 1) leur mettre en main l'outil : concepts, méthodologie, utilisation
- 2) analyser la cohérence d'ensemble d'un modèle économique et émettre des propositions
- 3) faire le lien avec les autres outils pour le montage du projet (business-plan, étude de marché, ...)

Contenu

Préambule

Notion de business-model

Place du business-model dans la construction du projet

Présentation du Business-model canvas

Présentation des 9 blocs composant l'outil

Objectifs et utilisation du canevas

Contextes et projets concernés

Ateliers de mise en pratique

Constitution d'un BMC

Analyse d'un BMC

Le rôle du conseiller

Posture

Lien avec les autres outils



Quel accompagnement pour les projets innovants et start-up ?

VOTRE CONTACT

01.41.79.89.63

ressources.pros@bpifrance.fr

FORMATEUR

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

MÉTHODES ET SUPPORTS

- Exemples de modèles d'affaires
- Présentation du Business-Model Canvas, Value Proposition Canvas, de grilles d'analyse et de suivi des projets
- Présentation de l'effectuation, Lean start-up, Design Thinking

SUIVI ET ÉVALUATION

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

FRAIS PÉDAGOGIQUES

900,00 € net de taxes

PROCHAINE SESSION

26/11/2020 et 27/11/2020

DURÉE

2,00 j (14:00 h)

EFFECTIF

De 5 à 15 participants

LIEU

Maisons-Alfort

ORGANISER CE STAGE EN INTRA

[Nous contacter](#)

Public

Professionnels généralistes chargés d'accompagner les créateurs d'entreprise.

Prérequis

Une première expérience terrain de l'accueil de porteurs de projet et une connaissance du processus général de montage de projet sont indispensables.

Objectifs professionnels

Cette formation apporte des repères et outils pour accompagner les porteurs de projets innovants et start-up.

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

- 1) d'intégrer les spécificités des projets innovants dans leur accompagnement : modèle économique, équipe, montage, financement, suivi
- 2) d'utiliser une méthodologie et des outils adaptés à ce type de projet
- 3) d'orienter les porteurs de projet vers les dispositifs et acteurs-ressources adaptés

Contenu

Spécificités de l'accompagnement de projets innovants

Les différentes définitions et caractéristiques des projets innovants
Les profils des entrepreneurs innovants
Les modèles économiques dans l'innovation (dont sphère digitale)
Les besoins du projet au stade de l'émergence, de l'incubation et du développement
Les aspects juridiques notamment liés à l'économie collaborative

Les interlocuteurs de l'écosystème de l'innovation

Les principaux acteurs
Les incubateurs
Les accélérateurs
Les initiatives publiques et privées (accompagnement, concours, startups week-ends, boot camps, summits...)

Les principaux outils et méthodes : Business-Model Canvas, Lean startup, Minimum Viable Product, Design Thinking, Effectuation, Pitch

La place de l'étude de marché et du business-plan
Les apports spécifiques du numérique dans la construction des business-model

Le financement des projets innovants (dispositifs dédiés)

La preuve du concept, condition nécessaire aux financements
Les différentes stratégies de financement en fonction de l'avancement du projet (amorçage, incubation, développement)
Les acteurs du financement des projets innovants



Utiliser la créativité avec les porteurs de projet & entrepreneurs

VOTRE CONTACT

01.41.79.89.63

ressources.pros@bpifrance.fr

FORMATEUR

Pierre CHANUT, Directeur de NYMEO, agence spécialisée en création de noms de marque

MÉTHODES ET SUPPORTS

- Apport d'éléments théoriques et pratiques
- Partage d'expériences
- Appropriation des éléments présentés grâce à des travaux d'application
- Support stagiaire avec quelques techniques de créativité et ressources documentaires

SUIVI ET ÉVALUATION

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

FRAIS PÉDAGOGIQUES

900,00 € net de taxes

PROCHAINE SESSION

15/10/2020 et 16/10/2020

DURÉE

2,00 j (14:00 h)

EFFECTIF

De 5 à 15 participants

LIEU

Maisons-Alfort

ORGANISER CE STAGE EN INTRA

[Nous contacter](#)

Public

Conseillers généralistes chargés de l'accompagnement des porteurs de projet et des nouveaux chefs d'entreprise

Prérequis

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

Objectifs professionnels

À l'issue de ce stage, les participants seront en capacité de mettre en place une séance de créativité avec les porteurs de projets et entrepreneurs qu'ils accompagnent.

Cette journée de formation sera l'occasion de découvrir et de s'approprier :

- les phases du processus créatif
- les règles d'animation d'une réunion de créativité

Contenu

Introduction

Sommes-nous tous créatifs ?

Créativité, innovation et entrepreneuriat

La démarche créative ne s'improvise pas

Les étapes

Le rôle de l'animateur

Les ingrédients et conditions de succès

Les freins et erreurs à éviter

Mises en application

Travaux en atelier

Débrief collectif



Exploiter l'étude de marché pour définir la stratégie commerciale

VOTRE CONTACT

01.41.79.89.63

ressources.pros@bpifrance.fr

FORMATEUR

Jean-Michel LY, Consultant
(Bpifrance)

MÉTHODES ET SUPPORTS

- Exposés et échanges
- Cas pratiques
- Support stagiaire comportant notamment une boîte à outils personnalisable prête à l'emploi

SUIVI ET ÉVALUATION

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

FRAIS PÉDAGOGIQUES

900,00 € net de taxes

PROCHAINE SESSION

21/09/2020 et 22/09/2020

DURÉE

2,00 j (14:00 h)

EFFECTIF

De 5 à 15 participants

LIEU

Maisons-Alfort

ORGANISER CE STAGE EN INTRA

[Nous contacter](#)

Public

Professionnels généralistes chargés d'accueillir les créateurs d'entreprises et d'accompagner la préparation du projet.

Prérequis

Une connaissance générale de la méthodologie de préparation du projet est nécessaire ainsi qu'une première expérience terrain de l'accueil de porteurs de projet.

Objectifs professionnels

Cette formation apporte une méthodologie et des outils à proposer au créateur pour réaliser une étude de marché utile et efficace. A l'issue de ce stage, les conseillers seront en capacité de :

- 1) transmettre au créateur les méthodes / ressources indispensables pour la réalisation de l'étude de marché
- 2) lui apporter un appui pour l'exploitation de ses résultats et faire les liens avec le positionnement stratégique du projet
- 3) permettre au créateur d'évaluer un chiffre d'affaires réaliste et argumenté

Contenu

Introduction

Rappels méthodologiques

La posture et les outils du conseiller

Utilisation du Business Model Canvas dans la validation commerciale du projet

Guider dans la réalisation des étapes de l'étude de marché

Comment & pourquoi

- Connaître le macro-environnement
- Définir et analyser une zone d'implantation
- Réaliser l'étude concurrence et établir un benchmark précis
- Identifier profils, besoins, motivations, et freins des clientèles potentielles
- Réaliser une matrice SWOT

Utiliser les résultats de l'étude de marché pour déterminer le positionnement stratégique

Des méthodes pour :

- Elaborer une offre claire, lisible et cohérente : stratégie du ciblage, positionnement, mix marketing
- Fixer des prix et évaluer le chiffre d'affaires prévisionnel en combinant vision marché et vision gestion

Établir le diagnostic du positionnement commercial du projet : cohérence des prévisions, analyse des forces et faiblesses, pistes proposées au créateur



Intégrer les enjeux de la marque commerciale dans l'accompagnement des créateurs

NOUS CONTACTER

01.41.79.89.63.
ressources.pros@bpifrance.fr

FORMATEUR

Pierre CHANUT, Directeur de NYMEO, agence spécialisée en création de noms de marque

MÉTHODES ET SUPPORTS

- Apport d'éléments théoriques et de nombreuses illustrations
- Exercice d'application sous la forme d'un jeu créatif
- Support stagiaire

SUIVI ET ÉVALUATION

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

FRAIS PÉDAGOGIQUES

550,00 € net de taxes

PROCHAINE SESSION

30/11/2020*

*Date prévisionnelle en cours de confirmation

DURÉE

1,00 j (7:00 h)

EFFECTIF

De 5 à 15 participants

LIEU

Maisons-Alfort ou Paris 9

ORGANISER CE STAGE EN INTRA

[Nous contacter](#)

Public

Conseillers généralistes chargés de l'accompagnement des créateurs d'entreprises et du suivi des entreprises nouvellement créées.

Prérequis

Cette formation s'adresse à des professionnels expérimentés maîtrisant le processus général de montage d'un projet entrepreneurial et ayant une expérience en matière de suivi.

Objectifs professionnels

En complément de l'étude de marché et en lien notamment avec la stratégie de positionnement / communication de l'entreprise, cette formation apporte une approche et des repères solides sur la construction d'une marque commerciale : de sa conception à sa perception par les publics cibles.

A l'issue de la formation, les participants seront en capacité de transmettre aux créateurs et entrepreneurs les éléments indispensables pour :

- 1) concevoir et gérer l'identité de leur entreprise et celle de leur offre commerciale
- 2) créer de la valeur par la marque commerciale et assurer sa pérennité
- 3) communiquer avec cohérence auprès des publics cibles.

Contenu

Accompagner la création de marque

Les enjeux des noms et des marques pour l'entreprise en création / récemment créée

Principes et méthode pour fonder l'identité commerciale d'une entreprise

Le choix d'un nom de marque : principes, méthodes de création et pièges à éviter

La création d'une identité visuelle originale, cohérente et attractive pour la cible

Intégrer la marque à la stratégie de l'entreprise en création

Valoriser le capital immatériel de la marque

Aspects légaux et réglementaires pour protéger juridiquement une marque et la défendre

Le cycle de vie d'une marque et les stratégies à envisager

Promouvoir une marque aujourd'hui en intégrant l'impact du digital

L'importance de la marque dans l'expérience client



Elaborer le montage financier du projet

VOTRE CONTACT

01.41.79.89.63

ressources.pros@bpifrance.fr

FORMATEUR

Mourad ALLAOUI, consultant en entrepreneuriat

MÉTHODES ET SUPPORTS

- Exposé et échanges
- Mises en situation à partir de cas pratiques (certains étant proposés sous format numérique, il est utile pour les stagiaires de disposer si possible d'un ordinateur portable ou d'une tablette)
- Support stagiaire

SUIVI ET ÉVALUATION

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

FRAIS PÉDAGOGIQUES

900,00 € net de taxes

PROCHAINE SESSION

24/09/2020 et 25/09/2020

DURÉE

2,00 j (14:00 h)

EFFECTIF

De 5 à 15 participants

LIEU

Maisons-Alfort

ORGANISER CE STAGE EN INTRA

[Nous contacter](#)

Public

Professionnels généralistes chargés d'accueillir les créateurs d'entreprise et d'accompagner la préparation du projet.

Prérequis

Une connaissance du processus général de montage de projet est nécessaire pour suivre cette formation d'approfondissement.

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

Objectifs professionnels

Cette formation permet de s'approprier les modalités d'élaboration des prévisions financières.

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

- 1) de transmettre au futur créateur les objectifs, mécanismes et outils pour le montage financier de son projet : plan de financement initial, compte de résultat, plan de trésorerie, calcul du seuil de rentabilité et tableau de financement à 3 ans
- 2) de présenter au porteur de projet les différentes sources de financement mobilisables.

Contenu

Rappels méthodologiques

Objectifs de la démarche financière
Liens avec les autres dimensions du projet
La posture du conseiller

Les étapes de la démarche financière

Les principes de l'étude financière
Evaluation des besoins

Les outils de la démarche financière

Le plan de financement
Le compte de résultat prévisionnel
Le tableau de trésorerie
Le seuil de rentabilité
Synthèse

Les sources de financement du projet

Panorama des solutions de financement des TPE
Les attentes des banquiers et des autres financeurs



Evaluer la viabilité d'un projet entrepreneurial

VOTRE CONTACT

01.41.79.89.63

ressources.pros@bpifrance.fr

FORMATEUR

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

MÉTHODES ET SUPPORTS

- Exposés et échanges
- Mises en situation à partir d'exercices et cas concrets
- 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

15/06/2020 et 16/06/2020
12/10/2020 et 13/10/2020

DURÉE

2,00 j (14:00 h)

EFFECTIF

De 5 à 15 participants

LIEU

Maisons-Alfort

ORGANISER CE STAGE EN INTRA

[Nous contacter](#)

Public

Conseillers généralistes chargés de :

- l'accompagnement à la création d'entreprises.
- l'instruction de projets de création d'entreprise dans le cadre de jurys, concours, commissions financières...

Prérequis

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

Objectifs professionnels

Cette formation présente une approche méthodologique et des outils pour l'analyse d'un projet entrepreneurial.

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

- 1) d'analyser la cohérence d'ensemble d'un projet de création d'entreprise
- 2) de synthétiser les forces et les faiblesses du projet
- 3) d'en valider le réalisme

Contenu

Prérequis pour analyser un projet et rendre un avis

Détection des incohérences

- du projet par rapport aux motivations et aptitudes du créateur
- du business-model
- de l'étude commerciale et des tests marché
- des prévisions financières
- de l'étude juridique

Le diagnostic final

- Construire une grille d'analyse
- Formulation d'un avis global sur les forces et les faiblesses du projet

Le plan d'actions

- Actions à mener par le créateur
- Orientation vers les ressources disponibles pour améliorer son projet



Transmettre les informations de base en matière juridique, fiscale, sociale et réglementaire

VOTRE CONTACT

01.41.79.89.63

ressources.pros@bpifrance.fr

FORMATEUR

- Audrey DUGUE, juriste (Bpifrance)
- Lila LEON, juriste (Bpifrance)
- Karine VALENTIN, consultante

MÉTHODES ET SUPPORTS

- Exposés et échanges
- Applications pratiques
- Support stagiaire

SUIVI ET ÉVALUATION

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

FRAIS PÉDAGOGIQUES

550,00 € net de taxes

PROCHAINE SESSION

29/09/2020

DURÉE

1,00 j (7:00 h)

EFFECTIF

De 5 à 15 participants

LIEU

Maisons-Alfort

ORGANISER CE STAGE EN INTRA

[Nous contacter](#)

Public

Débutants accueillant de futurs créateurs d'entreprise.

Prérequis

Cette formation s'adresse à des débutants. Il n'y a pas de prérequis.

Objectifs professionnels

Cette formation a pour objectifs de donner des repères, transmettre les principaux concepts et le vocabulaire liés à la création d'entreprise.

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

- 1) de présenter les solutions les plus courantes pour créer une activité
- 2) d'identifier les éléments à valider, préalablement à la création d'entreprise en fonction de la situation du porteur de projet (capacité, cumul d'activités, réglementation, ...)
- 3) de distinguer les principales formes juridiques (entreprise individuelle vs société) ainsi que les régimes fiscaux et sociaux

Cette thématique ne traite pas du choix de la forme juridique et de ses incidences fiscales et sociales. Ces sujets sont développés dans le cadre de la formation de 3 jours intitulée : "Éclairer le choix de la forme juridique et son impact en matière fiscale et sociale".

Contenu

La création d'entreprise est-elle obligatoire pour lancer une activité ?

Y-a-t-il des prérequis pour créer une entreprise ?

Capacité juridique

Cumul de la création d'entreprise avec une autre activité

Limites d'accès à certaines professions

Les principales formes juridiques

Entreprise individuelle / société

Régime fiscal de l'entreprise et statut social du dirigeant

Eclairer le choix de la forme juridique et ses impacts en matière fiscale et sociale

VOTRE CONTACT

01.41.79.89.63

ressources.pros@bpifrance.fr

FORMATEUR

- Audrey DUGUE, juriste (Bpifrance)
- Lila LEON, juriste (Bpifrance)
- Karine VALENTIN, Consultante

MÉTHODES ET SUPPORTS

- Exposés et échanges
- Mises en situation à partir d'exercices
- Support stagiaire

SUIVI ET ÉVALUATION

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

FRAIS PÉDAGOGIQUES

1350,00 € net de taxes

PROCHAINES SESSIONS

03/06/2020 au 05/06/2020
16/11/2020 au 18/11/2020

DURÉE

3,00 j (21:00 h)

EFFECTIF

De 5 à 15 participants

LIEU

Maisons-Alfort ou Paris 9

ORGANISER CE STAGE EN INTRA

[Nous contacter](#)

Public

Conseillers généralistes chargés d'accompagner la préparation du projet.

Prérequis

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

Objectifs professionnels

Cette formation contient les savoirs indispensables pour guider le créateur en matière juridique : choix du statut et caractéristiques des régimes fiscaux/sociaux qui en découlent.

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

- 1) d'expliquer au porteur d'un projet entrepreneurial les principaux critères à prendre en compte et les implications du choix de la forme juridique
- 2) de lui présenter les principales caractéristiques des formes juridiques les plus courantes
- 3) de détailler les impacts du choix du statut en matière fiscale et sociale

Contenu

Préambule

Enjeux du choix de la forme juridique
A quels moments traiter cette question ?

Présentation des principales formes juridiques

Critères de choix
Caractéristiques des structures juridiques les plus fréquentes

Présentation des régimes d'imposition des bénéficiaires

Impôt sur le revenu / impôt sur les sociétés de droit ou sur option
Régimes de TVA
Contribution économique territoriale

Présentation des régimes sociaux des dirigeants

Régimes d'affiliation : assimilé-salarié / travailleur non salarié
Cotisations sociales : bases / taux / règlement
Protection sociale
Cas du micro entrepreneur
Statut du conjoint du créateur



Abandon du projet ou réorientation : quel rebond ?

VOTRE CONTACT

01.41.79.89.63

ressources.pros@bpifrance.fr

FORMATEUR

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

MÉTHODES ET SUPPORTS

- Apports théoriques et échanges
- Mises en situation et exercices
- Accès nominatif à l'outil en ligne FAIRE® développé par Epigo

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

1,00 j (7:00 h)

EFFECTIF

De 5 à 15 participants

LIEU

Maisons-Alfort

Public

Conseillers généralistes chargés de l'accompagnement à la création/reprise d'entreprises.

Prérequis

Une première expérience terrain de l'accueil de porteurs de projet est indispensable ainsi que la capacité à réaliser le diagnostic d'un projet entrepreneurial.

Objectifs professionnels

Cette formation traite de la phase de renoncement au projet initial et propose une approche favorisant le rebond du porteur de projet.

A l'issue de cette formation, les participants seront en capacité de proposer des pistes concrètes pour :

- 1) faciliter la prise de conscience du porteur lorsque le diagnostic révèle des obstacles ou incohérences ne permettant pas la concrétisation du projet
- 2) identifier des pistes pour le rebond en capitalisant l'expérience acquise dans le projet non abouti

Contenu

Notions préalables

Le rôle du conseiller dans l'accompagnement et la construction d'un projet
Critères de viabilité d'un projet

Accompagner la prise de conscience

Partager le diagnostic avec le porteur de projet
Pourquoi renoncer au projet ?

Faciliter le rebond

Sorties positives pour le porteur en cas d'abandon (entretien de fin de projet)
Posture du conseiller en création d'entreprise face à l'échec