

02.

FONDAMENTAUX



Les fondamentaux de l'accueil des créateurs

VOTRE CONTACT

01.41.79.89.63

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

PROCHAINE SESSION

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

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

FORMATEUR

- Daniel BELLAHSEN, fondateur et Président d'Epigo
- Laurent DUCLOT, 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'approprier 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

Eléments 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

Etat 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