



2 Jours Adopter l'esprit entrepreneurial

dans **COMPETENCES RELATIONNELLES - COMPETENCES RELATIONNELLES / Réf : SOFT-SKILLS-03**

Objectifs de la formation

- Se connaître en tant qu'entrepreneur
- Appréhender les conditions d'un environnement sain pour le développement de son projet
- Adopter une posture et une vision d'entreprise

Programme de la formation

Jour 1 - Matin

1. Identifier les motivations de l'entrepreneur

- Les raisons personnelles qui incitent à se lancer
- L'insertion d'un projet entrepreneurial dans la vie professionnelle et personnelle

2. Définir les contours d'un projet d'entreprise

- La place à occuper sur un marché
- Les besoins auxquels le projet apporte une réponse

Jour 1 - Après-midi

3. Dégager ses points forts pour oser se lancer

- La créativité comme meilleur allié : apprendre à s'autoriser l'impossible
- La communication comme arme fédératrice autour d'un projet
- La constitution d'un environnement ressource : se rapprocher des lieux et individus de confiance

Jour 2 - Matin



4. Interpréter les éléments permettant d'inscrire un projet dans la réalité

- La définition d'un rythme de développement
- Projection à moyen terme
- La construction d'une vision entrepreneuriale

Jour 2 - Après-midi

5. Identifier les éléments importants d'un lancement sur un marché

- La cible commerciale
- L'étude de la concurrence
- Le modèle de monétisation de l'offre

Pré-requis

Aucune connaissance préalable n'est requise pour suivre cette formation

Public cible

Toute personne désirant initier un projet entrepreneurial

Pédagogie

Méthodes pédagogiques

- Pédagogie active et ludique : mises en situation, jeux de rôles, échanges interactifs expérientiels.
- Autodiagnostic de son stress.
- Apports théoriques et méthodologiques.

Modalités d'évaluation



- Evaluation formative tout au long de la formation, sanctionnée d'une attestation de formation reprenant l'ensemble des objectifs pédagogiques.
- Cette attestation sera délivrée à chaque participant à l'issue de la formation.

