



# PROGRAMME DE FORMATION

## [ Leadership et Gestion Entrepreneuriale ]

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À la fin de cette formation, les participants seront en mesure de :

1. **Identifier et clarifier leurs motivations personnelles et professionnelles** : Comprendre leurs propres valeurs, objectifs et ambitions pour renforcer leur leadership et efficacité entrepreneuriale.
2. **Analyser et développer un projet entrepreneurial** : Acquérir les compétences pour évaluer la viabilité de leurs idées et transformer ces dernières en plans d'affaires concrets et réalisables.
3. **Élaborer une stratégie Marketing et commerciale pertinente** : Apprendre à positionner leur offre sur le marché, cibler la bonne clientèle et développer un modèle économique cohérent.
4. **Naviguer les aspects juridiques, fiscaux et sociaux** : Choisir la structure juridique adaptée, comprendre les implications fiscales et choisir le régime social correspondant à leur situation.
5. **Gérer les finances de l'entreprise** : Maîtriser les principes financiers de base tels que la lecture des bilans, le calcul du seuil de rentabilité, et l'élaboration d'un plan de financement.
6. **Implémenter des outils de pilotage stratégique** : Utiliser des tableaux de bord et autres instruments pour surveiller et ajuster la stratégie d'entreprise en continu.

### PUBLIC CONCERNÉ

Cette formation est destinée à :

- Futurs Entrepreneurs : Individus planifiant de lancer leur propre entreprise et cherchant à acquérir les compétences nécessaires pour gérer efficacement leur projet.
- Chefs d'Entreprise en Activité : Dirigeants souhaitant renforcer leurs compétences en gestion pour améliorer la performance de leur entreprise.
- Cadres et Managers : Professionnels désirant comprendre les enjeux de la gestion d'une entreprise pour mieux contribuer à son développement stratégique.

### PRÉ-REQUIS

Aucun pré requis théorique n'est nécessaire.



## DURÉE DE LA FORMATION ET MODALITÉS D'ORGANISATION

54 heures - 7 journée

- *En présentiel : 10 stagiaires maximum*
- *Sur site : sur-mesure, nous contacter*
- *En distanciel : 4 stagiaires maximum*

## LIEU DE LA FORMATION

- En présentiel : Styl'O Bureau, 150 Rte de Nîmes, 30132 Caissargues
- Possibilité de formation sur site.
- En distanciel : via Google Meets

## CONTENU DE LA FORMATION

### Jour 1: Fondations du Leadership Entrepreneurial (8 heures)

- 8h30-10h30: Introduction et présentation des participants. Séance interactive sur l'identification des motivations personnelles et professionnelles.
- 10h45-12h45: Atelier sur les valeurs et ambitions, utilisation de techniques de brainstorming.
- 14h00-16h00: Auto-évaluation des compétences entrepreneuriales via des questionnaires détaillés et discussions de groupe.
- 16h15-18h15: Étude de cas sur la posture entrepreneuriale, incluant des exemples de réussites et d'échecs entrepreneuriaux.

### Jour 2: Conception d'un Projet Entrepreneurial (8 heures)

- 8h30-10h30: Explication des différentes étapes d'un projet entrepreneurial avec schémas et exemples concrets.
- 10h45-12h45: Atelier sur l'analyse de l'idée initiale et sa transformation en un projet viable.
- 14h00-16h00: Identification des opportunités et des contraintes via des études de marché simulées.
- 16h15-18h15: Discussion sur les enjeux sociétaux et leur intégration dans la planification entrepreneuriale.

### Jour 3: Développement de la Stratégie Marketing et Commerciale (8 heures)

- 8h30-10h30: Définition et exemples de positionnement concurrentiel.
- 10h45-12h45: Séminaire sur l'identification de la cible marché et création de personas.
- 14h00-16h00: Workshop sur la création d'une offre de valeur, incluant des sessions de critique et d'amélioration.
- 16h15-18h15: Analyse des risques associés à la stratégie marketing choisie.



## **Jour 4: Aspects Juridiques, Fiscaux et Sociaux (8 heures)**

- 8h30-10h30: Présentation des différentes formes juridiques et leurs implications.
- 10h45-12h45: Atelier sur le choix de la structure juridique en fonction du projet.
- 14h00-16h00: Formation sur les régimes fiscaux et sociaux, avec des conseils personnalisés.
- 16h15-18h15: Jeu de rôle sur la négociation avec des partenaires et consultants juridiques.

## **Jour 5: Planification Financière et Indicateurs de Performance (8 heures)**

- 8h30-10h30: Introduction aux fondamentaux financiers (bilan, compte de résultat, etc.).
- 10h45-12h45: Élaboration d'un plan de financement et calcul du seuil de rentabilité.
- 14h00-16h00: Mise en place d'objectifs commerciaux et opérationnels.
- 16h15-18h15: Création de tableaux de bord pour le suivi des indicateurs clés de performance.

## **Jour 6: Application Pratique et Simulation d'Entreprise (7 heures)**

- 8h30-12h00: Développement d'une entreprise fictive en groupes, appliquant les concepts appris.
- 13h00-16h00: Présentation des projets d'entreprise, analyse et feedback par les pairs et les formateurs.

## **Jour 7: Révision, Évaluation et Clôture (7 heures)**

- 8h30-12h00: Session de révision générale et préparation à l'évaluation.
- 13h00-15h30: Évaluation finale sous forme de présentation de projet ou de test écrit.
- 15h45-16h30: Feedback général, remise des certificats et clôture.

## **MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES**

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents, supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Étude de cas concrets
- Quizz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation via dossier drive partagé en amont par mail.

## **MODALITÉS D'ÉVALUATION**

QCM en amont pour définir le niveau de connaissance

Formation : suivi des différents modules

QCM final pour valider les compétences acquises



## PROFIL DU(DES) FORMATEUR(S)

Claire BARILLON, juriste et formatrice spécialisée en droit de la commande publique et légal design.

## MOYENS TECHNIQUES

Mise à disposition de salles équipées de rétroprojecteurs.

## TARIF

Nous contacter pour un devis.

## DÉLAI D'ACCÈS

Pour une formation en présentiel, les inscriptions doivent être réalisées 2 semaines avant le début de la formation.

Pour une formation sur site, les inscriptions doivent être réalisées 1 semaine avant le début de la formation en fonction des disponibilités des 2 parties.

Pour une formation en distanciel, les inscriptions doivent être réalisées 1 semaine avant le début de la formation.

## CONTACT

Gaune Solenn  
*Référente pédagogique et formatrice*  
**[formation@apostrophe-consulting.fr](mailto:formation@apostrophe-consulting.fr)**  
0762736089