

FORMATION PROFESSIONNELLE

ENTREPRENEUR DE LA TPE

BAC +3

OBJECTIFS DE LA FORMATION

A l'issue de cette formation, le stagiaire sera capable de :

- Détecter et analyser les informations utiles en vue d'élaborer un projet entrepreneurial
- Élaborer et piloter la stratégie opérationnelle
- Contrôler la viabilité économique et financière de l'activité
- Élaborer son action commerciale
- Conduire un projet éco-responsable

INFORMATIONS PRATIQUES

Public cible : Porteurs d'un projet d'entreprise, intrapreneurs

Prérequis : Les stagiaires doivent avoir un niveau de compétences de culture générale équivalent au bac, avoir un projet de création d'entreprise ou de gestion d'un projet économique autonome

Nombre de stagiaires : Entrées et sorties permanentes

Durée : 410h

Type de formation : Présentiel ou distantiel mêlant de l'individuel, du collectif et de la mise en pratique terrain

Coût total : 4 500€

Contact : contact@petrapatrimonia-corse.com

Concernant les passerelles, il est possible de suivre un parcours de Master (IAE, écoles de commerce...) dans le domaine de la création d'entreprise

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

1 / Détecter et analyser les informations utiles en vue d'élaborer un projet entrepreneurial :

- Acquérir les réflexes et les postures entrepreneuriales : être entrepreneur
- Identifier les parties prenantes de son marché : approcher son marché
- Savoir présenter son projet : le Business Model Canvas

2 / Élaborer et piloter la stratégie opérationnelle :

- Maîtriser son temps
- Analyser la situation de l'entreprise et travailler sur le plan stratégique de l'entreprise

3 / Contrôler la viabilité économique et financière de l'activité :

- Construire un budget annuel
- Élaborer des outils de gestion pour suivre son budget
- Réaliser un plan de financement initial et prévisionnel

4/ Définir sa stratégie commerciale :

- Définir son offre commerciale
- Définir une stratégie de communication
- Conduire un entretien de vente
- Créer, développer, déclencher son réseau

5 / Conduire un projet éco-responsable :

- Comprendre les enjeux de développement durable et de la RSE
- Rendre compte de sa démarche RSE

La capitalisation de ces 5 blocs de compétences permet de se présenter à la certification professionnelle "Entrepreneur de la TPE"

Les blocs de compétences représentent une modalités d'accès modulaire et progressive à la certification. Ils facilitent l'accès et l'adaptation à un métier visé dans une logique d'employabilité. L'acquisition de la certification par blocs est accessible aux candidats de la formation continue et de la VAE. Un bloc n'a pas de durée de validité. Il est acquis à vie.

Délais d'accès

Selon demande, nous contacter pour plus de détails

Accès personnes en situation de handicap

Pour les personnes en situation de handicap, veuillez contacter le référent handicap via l'adresse suivante :

contact@petrapatrimonia-corse.com

Présentation du formateur

Nous contacter pour plus d'informations

Taux d'obtention de la certification

À venir – première session en cours

Taux d'obtention bloc compétence 1 :

À venir – première session en cours

Taux d'obtention bloc compétence 2 :

À venir – première session en cours

Taux d'obtention bloc compétence 3 :

À venir – première session en cours

Taux d'obtention bloc compétence 4 :

À venir – première session en cours

Taux d'obtention bloc compétence 5 :

À venir – première session en cours

Taux de satisfaction :

Général : En attente - Formation en cours

Bloc 1: 95,04%

Bloc 2: En attente - Formation en cours

Bloc 3 : En attente - Formation en cours

Bloc 4:En attente - Formation en cours

Bloc 5 : En attente - Formation en cours

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Apports théoriques avec supports écrits / exercices en sous-groupe et correction par le groupe / Jeux de rôle 2 par 2 / Pitches / Recherche active sur internet / Temps de questions réponses / Temps individuel pour mise en pratique dans son projet personnel

MODALITÉ EN VUE DE LA CERTIFICATION

Mise en situation professionnelle, étude de marché, note de synthèse écrite, exposé oral, tableaux de bord de son projet entrepreneurial, analyse de documents commerciaux, présentation du business plan à 3 ans, du plan de financement, pitch de présentation du plan d'action commerciales et de l'argumentaire de vente, analyse du fichier clients, exposé oral sur des actions planifiées de développement, conforme aux principes de la RSE.