

ENTREPRENDRE

« Les bases de l'entrepreneuriat »

Contexte

Dans le monde d'aujourd'hui, l'entrepreneuriat semble être pour l'Homme une véritable solution face aux grandes difficultés que rencontre le marché du travail. Si cette solution semble être efficace, ce n'est cependant pas un long fleuve tranquille.

Prendre la décision de devenir un entrepreneur va nécessiter une compréhension profonde des exigences de ce monde. Pour se lancer, il faut donc être méthodique et rigoureux.

Cette offre de formation permettra aux stagiaires de mettre en pratique les bases de la création d'entreprise. Ils partiront avec les méthodes pour réaliser toutes les étapes d'une création d'entreprise, un langage commun et professionnel et une boîte à outils.

Durée

5 jours - 34 heures

- Lundi : 8h30 - 12h30 / 13h45 - 17h
- Mardi : 8h30 - 12h30 / 13h45 - 17h
- Mercredi : 8h30 - 12h30 / 13h45 - 17h
- Jeudi : 8h30 - 12h30 / 13h45 - 17h
- Vendredi: 8h30 - 13h30

Public

Toute personne amenée à entreprendre ou à être porteur de projets. Toute personne souhaitant approfondir ses connaissances entrepreneuriales.

Coût et prise en charge

- 250€
- Demandeurs d'emploi: Prise en charge possible par le pole emploi

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les enjeux entrepreneuriaux sur les 3 niveaux (le personnel, l'entreprise et le marché)
- Avoir une vision claire de son projet et pouvoir choisir son statut juridique et comprendre les enjeux correspondant
- Présenter les dispositifs de financement à St-Martin et comprendre le langage financier dans le cadre d'un business plan.
- Présenter son projet en format business plan pour le rendre vendeur
- Être capable de se vendre et de vendre son projet à des partenaires financiers et à des clients potentiels.

Contenu Pédagogique

- Comprendre ce qu'est un entrepreneur et son importance
- Différencier les types de professions
- Pouvoir identifier les parties prenantes clés de l'aventure entrepreneuriale et comprendre leurs rôles
- Définir l'importance du business plan et identifier les étapes clés de son élaboration
- Comprendre les enjeux du financement de son projet
- Maîtriser les techniques du pitch

Moyens Et Supports Pédagogiques

- Méthodes pédagogiques construites et déroulées par la pédagogie de l'action et du groupe projet
- Autodiagnostic du positionnement du porteur de projet
- Apports conceptuels et étude de cas individualisé
- Alternance de nombreux exercices et de démonstrations pratiques (Business Game)
- Supports pédagogiques remis à chaque participant
- Animation à partir de vidéo-projection de supports POWERPOINT