TALENTS & FORMATIONS

ORGANISME DE FORMATION AGRÉÉ

PARCOURS ENTREPRENDRE

1 AN 1 PROJET

FOAD

PROGRAMME DU PARCOURS
FOAD (Formation Ouverte À Distance)

CONTEXTE GÉNÉRAL :

Il s'agit d'un parcours de formation axé sur l'étude de la viabilité d'un projet, d'un pivot ou d'une nouvelle offre. Il s'articule sur la réflexion du projet ainsi que sur le montage, le lancement et le développement de l'activité. Le parcours vise également à offrir une formation complète sur les aspects stratégiques et opérationnels du métier d'entrepreneur incluant le pilotage financier, le développement marketing et commercial ainsi que l'organisation des ressources humaines.

PUBLIC CONCERNÉ ET PRÉ-REQUIS :

Porteurs et créateurs de projet, dirigeants de startup ou de TPE.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES & PRAGMATIQUES :

- Comprendre les principes fondamentaux de l'entrepreneuriat et les étapes clés du processus de développement d'un projet.
- Apprendre à évaluer la faisabilité et la viabilité d'un projet, en tenant compte des ressources disponibles, des contraintes et des opportunités.
- Acquérir des compétences en matière de recherches de marchés et d'analyses de la concurrence pour évaluer le potentiel commercial d'un projet, d'une offre.
- Comprendre les méthodes, les outils de planification stratégique pour formuler une vision claire et définir des objectifs stratégiques.
- Explorer de nouvelles opportunités et concevoir des offres innovantes.
- Apprendre à élaborer un Business Plan solide, comprenant une analyse financière approfondie, des projections financières et des stratégies de financement.
- Développer des compétences en matière de négociation, de vente et de marketing pour promouvoir efficacement le projet ou l'offre auprès des clients et des investisseurs.
- Acquérir des compétences en matière de gestion des ressources humaines, y compris le recrutement, la formation, la motivation et la fidélisation des équipes.
- Comprendre les principes de la gestion de projet et acquérir des compétences en matière de planification, d'organisation et de suivi de l'ensemble des projets.
- Cultiver un esprit d'équipe en travaillant avec d'autres entrepreneurs et en bénéficiant de l'accompagnement d'experts du domaine.
- Mettre en pratique des méthodes et des outils directement applicables à son projet pour appliquer les connaissances acquises et renforcer les compétences entrepreneuriales.

TALENTS & FORMATIONS

ORGANISME DE FORMATION AGRÉÉ

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET D'ENCADREMENT :

1. Plateforme d'apprentissage en ligne : conviviale et facile d'utilisation, qui permet aux apprenants d'accéder aux ressources, aux activités, aux mentorats individuels d'1heure mensuelle divisée en plusieurs sessions et aux forums de discussion. Cette plateforme permet l'interaction entre les apprenants et les formateurs, et des fonctionnalités de suivi et de progression.

2. Contenu d'apprentissage : complet et structuré, comprenant des modules en ligne, des webinaires, des vidéos explicatives, des documents téléchargeables, des exercices pratiques, un **mentorat hebdomadaire,** des diagnostics ciblés.

3. Sessions de formation en présentiel : pour chaque nouvelle promotion d'apprenants, **une première journée de rencontre et de formation en présentiel** est intégrée pour créer un esprit d'équipe et promouvoir le mindset entrepreneurial. Ces sessions favorisent les liens entre apprenants, renforcent la cohésion de groupe et encouragent la collaboration, tout en offrant des activités de team building. D'autres rencontres pourront être proposées ou organisées à l'initiative des apprenants, afin de faciliter les échanges informels, le partage d'expériences et la construction de relations durables au sein de la communauté.

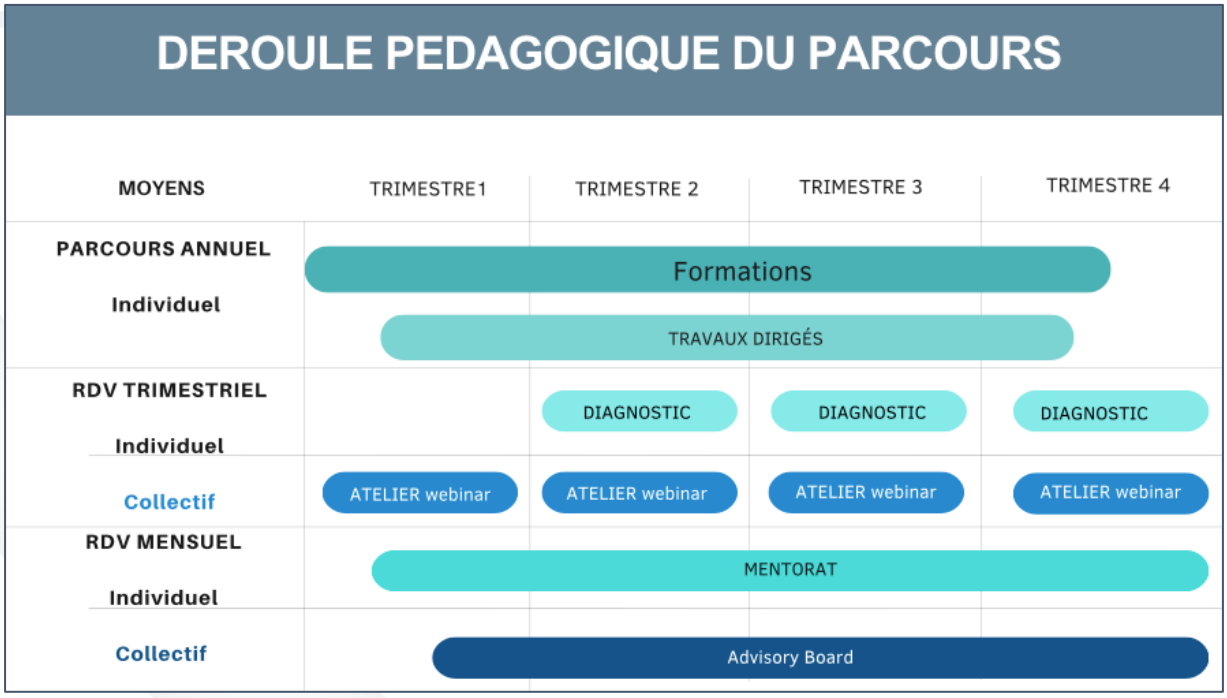
4. Activités d'apprentissages synchrones : activités d'apprentissages en temps réel, telles que des webinaires, des ateliers de travaux dirigés sur les projets des apprenants en direct, des discussions en groupe, des Advisory Board, etc. Ces activités permettent aux apprenants d'interagir entre eux et avec les formateurs, de poser des questions et d'approfondir leurs connaissances. L'Advisory Board joue un rôle de conseil et de soutien pour guider chaque participant sur ses objectifs et difficultés.

5. Activités d'apprentissages asynchrones : l'apprentissage peut être réalisé de manière flexible par les apprenants, avec des consultations de ressources en ligne, des lectures d'articles, l'optimisation de leurs projets individuels avec les exercices pratiques, et des diagnostics au fil de leurs rythmes de développement.

6. Communauté d'apprenants : A chaque nouvelle promo les apprenants peuvent interagir, partager leurs expériences, poser des questions, discuter de leurs actualités entrepreneuriales et collaborer sur des projets. Cette communauté favorise le Social Learning, où les apprenants peuvent bénéficier des connaissances et des perspectives des autres participants.

TALENTS & FORMATIONS
ORGANISME DE FORMATION AGRÉÉ

DURÉE : 12 mois.



Sous la forme d'une formation hybride « Blended Learning », comprenant des activités d'apprentissages en modes synchrones et asynchrones.
Ce format permet aux apprenants de participer à des sessions en temps réels et d'accéder également à du contenu en différé sur les 15 modules de formation en ligne pour le parcours de formations individuelles.
C'est aussi des ressources d'outils et des matrices qui constituent les supports de travaux dirigés pour approfondir la réflexion et gagner du temps sur les décisions à prendre.

EVALUATION DE LA FORMATION

L'évaluation des apprentissages est intégrée tout au long de la formation pour suivre les acquis et compétences des apprenants, adaptant ainsi les exercices en conséquence. Le mentorat mensuel individuel avec des experts, et les rendez-vous collectifs avec les autres apprenants fournissent régulièrement des feedbacks, favorisant les échanges.

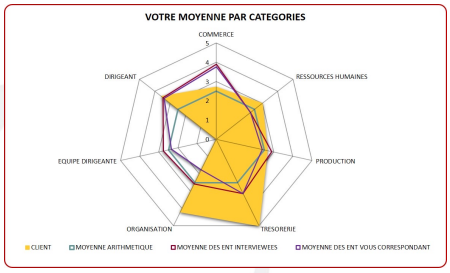
Les ateliers en webinars trimestriels et collectifs appuient la compréhension des travaux dirigés réalisés individuellement.

Les Advisory Board mensuels renforcent l'approche collaborative des apprentissages. Chaque nouvelle « Promo » constitue une communauté d'apprenants en « social learning », c'est aussi un nouveau réseau professionnel pour travailler en intelligence collective.

Le diagnostic trimestriel DECRYPTA by Groupe SPARTE sera établi pour mesurer l'évolution du projet individuel.

TALENTS & FORMATIONS

ORGANISME DE FORMATION AGRÉÉ



PRÉDIAGNOSTIC DECRYP'TA

GROUPE SPARTE

DECRYPTA est issue de notre expertise de plus de 20 ans et répond à la demande de nos clients. Il permet aux dirigeants de visualiser, de se comparer, et d'évaluer ses priorités au travers d'une cartographie des 7 axes essentiels du développement d'une entreprise.

LES 5 PHASES DU PARCOURS

PHASE 1	PHASE 2	PHASE 3	PHASE 4	PHASE 5
PREPARATION L'étude du projet	TEST & LEARN ou POC Valider, corriger	LANCEMENT ou "Go to market"	DEVELOPPEMENT Structurer, renforcer	SCALABILITE Préparer la croissance

PHASE PREPARATION
Module 1: Marché et ciblage
Module 2 : Stratégie marketing
Module 3 : Comptabilité et Gestion

PHASE TEST
Module 4 : Techniques de prospection
Module 5 : Identité de marque et stratégie de marque
Module 6 : Formation au pitch

PHASE LANCEMENT
Module 7 : Gestion du temps et des projets
Module 8 : Stratégie de lancement d'offre
Module 9 : Workflow éditorial pour la stratégie de communication

PHASE DEVELOPPEMENT
Module 10 : Recrutement et délégation
Module 11 : Leadership et rôle du dirigeant
Module 12 : KPI de la stratégie marketing de communication

PHASE SCALABILITÉ
Module 13 : Stratégie d'entreprise
Module 14 : Contrôle de gestion
Module 15 : Projet d'équipe et management

TALENTS & FORMATIONS
ORGANISME DE FORMATION AGRÉÉ

CONTENU DU PROGRAMME

PHASE 1 Préparer et étudier la viabilité

Module 1 : Marché et ciblage
- Compréhension du marché et de son environnement
- Identification des segments de marché pertinents
- Analyse de la concurrence
- Détermination du positionnement de l'entreprise

Module 2 : Stratégie marketing
- Développement d'une stratégie marketing efficace
- Élaboration d'un plan marketing
- Utilisation des outils et des canaux de marketing appropriés
- Évaluation et ajustement de la stratégie marketing

Module 3 : Comptabilité et Gestion
- Bases de la comptabilité et des principaux états financiers
- Gestion des flux de trésorerie et du budget
- Établissement d'un business plan solide
- Techniques de financement et de levée de fonds

PHASE 2 Tester ou démontrer la faisabilité

Module 4 : Techniques de prospection
- Prospection en ligne (utilisation des outils web, réseaux sociaux, etc.)
- Prospection téléphonique (stratégies, scripts, gestion des objections)
- Les 8 étapes des techniques de vente
- Communication non verbale et verbale dans le processus de vente

Module 5 : Identité de marque et stratégie de marque
- Définition de l'identité de marque et des valeurs de l'entreprise
- Élaboration d'une stratégie de marque cohérente
- Développement d'un positionnement unique
- Création de personas et plan de distribution adapté

Module 6 : Formation au pitch
- Structuration d'un pitch efficace et percutant
- Techniques de présentation et de communication lors du pitch
- Pratique et entraînement au pitch devant un public

PHASE 3 Se lancer sur son marché

Module 7 : Gestion du temps et des projets
- Techniques de gestion du temps et de la productivité
- Planification et suivi de projets
- Utilisation d'outils de gestion de projet

Module 8 : Stratégie de lancement d'offre
- Élaboration d'une stratégie de lancement efficace pour un produit ou un service
- Identification des canaux de communication appropriés
- Création d'un plan de lancement et d'une feuille de route pour maximiser l'impact du lancement

Module 9 : Workflow éditorial pour la stratégie de communication
- Processus de création de contenu et de gestion éditoriale
- Planification et organisation des activités de communication
- Coordination des différentes étapes de production de contenu
- Mise en place d'un système de suivi et de mesure des résultats

PHASE 4 Développer son business

Module 10 : Recrutement et délégation
- Processus de recrutement efficace
- Évaluation des compétences et des besoins de l'entreprise
- Délégation des tâches et process

Module 11 : Leadership et rôle du dirigeant
- Les caractéristiques d'un leader efficace
- Motivation et gestion d'équipe
- Développement d'un style de leadership adapté

Module 12 : KPI de la stratégie marketing de communication
- Sélection et définition des KPI pertinents
- Mesure de l'efficacité de la stratégie de communication
- Identification des objectifs de communication et des résultats attendus

TALENTS & FORMATIONS

ORGANISME DE FORMATION AGRÉÉ

PHASE 5 Préparer la scalabilité

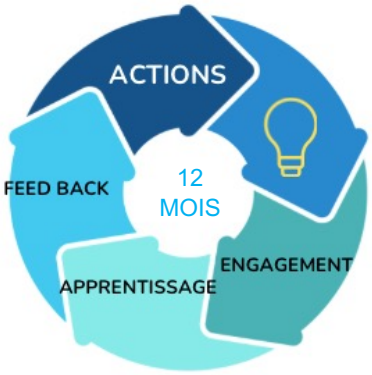
Module 13 : Stratégie d'entreprise
- Analyse stratégique de l'entreprise
- Définition des objectifs à court, moyen et à long terme
- Élaboration d'une stratégie globale pour l'entreprise

Module 14 : Contrôle de gestion
- Suivi des indicateurs de performance
- Analyse des résultats et prise de décisions basées sur les données
- Préparer les futurs besoins de financement

Module 15 : Projet d'équipe et management
- Gestion des ressources humaines
- Répartition des rôles et des responsabilités (Collaborateurs associés / salariés)
- Gestion des conflits et motivation de l'équipe

LA METHODE DE FORMATION

Les participants s'engagent dans un parcours de 12 mois, pour acquérir de nouvelles connaissances, recevoir des retours d'information constructifs, puis mettre en pratique ces enseignements dans des actions concrètes.



Notre méthode de formation inclusive valorise la reconnaissance des compétences et des expériences de chaque individu, en veillant à ce que leurs contributions soient prises en compte et valorisées. Elle encourage la diversité des points de vue et offre des opportunités d'apprentissage mutuel et d'échange entre les participants.

TALENTS & FORMATIONS

ORGANISME DE FORMATION AGRÉÉ

FORMATEUR (TRICE) AGRÉÉ(E) :

Emmanuel Lafont, chargé d'enseignement à X-HEC et sur le PGE (programme grande école) de la Business School ISC PARIS, il est également responsable pédagogique des programmes de préincubation du Développement Économique de Courbevoie pour Paris Ouest La Défense. Fondateur du groupe SPARTE, entrepreneur chevronné dans la création de cabinets de recrutement et d'entreprises de conseil et d'accompagnement axées sur la création et le développement de start-up.

Céline Salomon, ingénieure maitre avec 25 années d'expérience en marketing. Elle a acquis son expertise au sein de centrales d'achat et en brand marketing international pour des enseignes renommées telles qu'Auchan, Groupement des Mousquetaires, Jardiland et SIA Home Fashion. Mentore et intervenante dans les programmes de préincubation du Développement Économique de Courbevoie pour Paris Ouest La Défense.

"Agilitateur d'inspiration..."

Pour toutes questions sur la formation, nous contacter :

talentsetformations@gmail.com
+33 (0)6 98 45 35 99

GROUPE

SPARTE

AGILITATEUR D'INSPIRATION

PARIS - VERSAILLES - ORLÉANS - NANTES

STRATÉGIE

RESSOURCES HUMAINES

MARKETING

ADMINISTRATIF ET FINANCE

FORMATIONS

groupe-sparte.fr

TALENTS & FORMATIONS

ORGANISME DE FORMATION AGRÉÉ

AUDITÉ PAR

apave Certification

Qualiopi processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée à au titre d'ACTIONS DE FORMATION