

Cycle de formation pour Créateurs d'Entreprise

Formation #5 : « Créateurs d'entreprise : Les premiers mois d'activité »

Durée et modalités :

1 jours (7 heures)

Pour tout renseignement,
contacter Aspasia C&C :
contact@aspasie-cc.com

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Gérer leur emploi du temps de façon efficace
- Mettre en place des outils pragmatiques de suivi, d'organisation et de production
- Prioriser leurs prises de décision et leurs actions correspondantes
- Dérouler une stratégie de communication et de recherche clients conforme à leur produit et à leur temps disponible

Contenu pédagogique :

Public :

Personnes ayant la volonté de créer une entreprise et disposant d'un concept déjà abouti (processus en amont)

Gérer son emploi du temps de façon efficace

- Clarifier les tâches à faire en fonction de leur importance et de leur contrainte
- Définir une organisation temporelle quotidienne, hebdomadaire et mensuelle, avec des rituels et des temps de prise de recul
- Viser le point de sortie de la phase de démarrage (entrée en zone de routine)
- Identifier les modes de gestion du temps (Pomodoro, Fenêtre de productivité, etc.) et choisir en fonction des besoins

Prérequis :

En amont :
Cycle de formation modules 2 et 4 indispensables

Mettre en place des outils efficaces de suivi, d'organisation et de production

- Construire ses tableaux de suivi de gestion et de trésorerie
- Optimiser ses processus de production, notamment sur un plan administratif (contrats, échanges, informations, rapports, ...)
- Automatiser autant que possible les tâches chronophages à faible rendement

Prioriser les prises de décision et les actions correspondantes

- Clarifier les besoins personnels pour avancer au niveau entrepreneurial (compréhension des blocages, des freins, des croyances limitantes)
- Identifier les besoins d'aide extérieurs (comptables, banquiers, prestataires...)
- Appréhender le processus de décision (notion de risque)

Sanction de la formation :

Attestation de formation

Dérouler une stratégie de communication et de recherche clients conforme au produit et aux contraintes de temps

- Valider ses choix de stratégie de communication / visibilité
- Prise de contact / rencontre avec ses clients (notion de lead)
- Conclusion des premiers contrats clientèle

Méthodes pédagogiques :

- Démarche **active**, centrée sur l'apprenant qui « agit ».
- Méthodes :
 - **Expositive**, en ce qui concerne les fondements du PCM
 - **participative**, basée sur le questionnement des participants
 - **active**, faisant appel à l'expérience, à la réflexion, à l'initiative et à la motivation des apprenants.

Techniques et outils :

Alternance des techniques suivantes : Exposés et présentations théoriques, réflexions individuelles ou semi-collectives sur la base de trames fournies, résolution de problèmes, brainstorming, intelligence collective, exercices, ...

Remise d'un support pédagogique individuel

Modalités d'évaluation :

- Evaluation formative : complétion partielle des données sociales et fiscales du BP, visée par le formateur
- Evaluation de la satisfaction, à chaud
- Evaluation à froid (sous 3 à 4 mois)

Dernière révision : 30 janvier 2025