

Programme de Formation Développement Stratégique d'Entreprise



Devenir entrepreneur à succès ne s'improvise pas. Pour assurer votre réussite professionnelle, il ne s'agit certainement pas de naviguer sans boussole ni d'improviser, au risque de vous perdre en chemin et de courir à l'échec.

La réussite de votre entreprise dépendra de votre capacité à planifier stratégiquement les étapes qui vous conduiront vers votre succès entrepreneurial, commercial et financier.

Durant cette formation en développement stratégique d'entreprise, nous vous guideront au travers des étapes nécessaires qui vous mèneront à votre réussite professionnelle.

Objectifs de formation :

Réfléchir à sa stratégie d'entreprise de manière méthodique et élaborer un plan d'actions concrètes pour le développement de son d'entreprise.

Acquérir des compétences en développement commercial.

Public concerné :

Fort engagement, volonté de réussir, être ouvert à apprendre, bonnes compétences humaines et relationnelles, avoir l'esprit d'entrepreneur.

Formateur :

Dominik HANSEN : Ingénieur diplômé de l'EICESI, spécialisé en management d'entreprises et d'organisations professionnelles (International Master Degree), Maître praticien en PNL, Hypnose Ericksonienne et Coach certifié RNCP. Il a par ailleurs co-dirigé une institution médico-sociale durant 13 années.

Programme de la formation

- Clarifier sa vision et sa mission d'entrepreneur
- Identifier son mode de vie préféré, ses valeurs et ses besoins
- Fixer une excellente stratégie de développement d'affaires
- Bien connaître son marché et définir un plan commercial efficace
- Gestion opérationnelle de votre entreprise : ce qu'il ne faut surtout pas oublier pour réussir
- Les clés de votre succès : construire un business plan solide et réaliste
- Comment bien s'entourer pour réussir

- Enjeux du choix de la structure juridique et formalités administratives
- Plan de marketing et stratégies de vente
- Évaluation des risques et plan de contrôle
- Questions de financement et gestion financière
- Stratégies et plan de sortie

Moyens pédagogiques et techniques :

- En amont de la formation, un questionnaire de pré-inscription permet d'établir un état des lieux de la situation professionnelle du stagiaire, et des besoins et objectifs individuels de formation.
- En fonction des réponses apportées par ce questionnaire, un audit téléphonique peut être proposé pour déterminer et fixer la meilleure approche pédagogique pour atteindre une qualité de formation optimale.
- En début de formation, l'intervenant propose un tour de table afin d'établir un état des lieux des connaissances, pratiques professionnelles et objectifs de formation pour chaque stagiaire, afin d'adapter le contenu du programme et les moyens pédagogiques selon les besoins et demandes individuelles des stagiaires.
- Des apports théoriques appuyés par des études de cas, jeux de rôles, mises en situation, en fonction des besoins pédagogiques.
- Un support de formation est fourni à chaque stagiaire.
- Équipements : visioconférence, supports écrits, livret de formation, travail personnel, inscription au groupe de travail privé sur Télégram

Moyens d'encadrement vis-à-vis du participant :

- Livret d'accueil du participant
- Règlement intérieur, charte de la bonne pratique du participant et procédure de doléance
- Sensibilisation aux risques psycho-sociaux et responsabilité sociétale
- Feuilles d'émargement par demi-journées
- Attestations de présence
- Évaluation à chaud en fin de formation avec et sans le formateur pour laisser la possibilité de dire les écarts et les difficultés rencontrés
- Questionnaire de satisfaction afin de faire un retour sur les qualités pédagogiques et sur les conditions de formation. Toute note inférieure à 60% de satisfaction donne systématiquement lieu à un plan d'action d'amélioration de la qualité
- Une évaluation à froid 6 mois après la formation effectuée pour faire le point sur la mise en pratique des compétences apportées au cours de la formation.

Moyens d'encadrement vis-à-vis des formateurs :

- Point en amont de la formation avec restitution du besoin client
- Point en fin de journée de formation, recueil des impressions, régulation sur les autres journées en fonction de l'évolution pédagogique
- Évaluation à chaud en fin de formation, dans le cas d'un formateur extérieur, débriefing sur l'écart éventuel, formalisation sur les points soulevés.
- Évaluation à froid effectuée auprès du stagiaire avec transmission au formateur pour analyse et dans un but d'évolution continue
- Débriefing sur l'analyse et proposition de modification si nécessaire

Modalités d'évaluation des connaissances et compétences acquises au cours de la formation :

- L'évaluation régulière des connaissances et des compétences techniques et comportementales de l'apprenant se fera en contrôle continu par les formateurs sous forme d'épreuves orales, écrites et mises en situation professionnelles reconstituées. Elle sera effectuée tout au long de la formation à l'aide d'outils pédagogiques appropriés pour mesurer la progression pédagogique individuelle de chaque apprenant.
- L'évaluation sous forme d'un questionnaire écrit final permettra de mesurer les connaissances, compétences professionnelles et comportementales acquises en formation et les résultats seront transmis à l'entreprise d'accueil grâce à une fiche relais.

Modalités pratiques d'organisation :

- **Prérequis** : Aucun
- **Tarifs** : Entreprises et prise en charge : **799€**
- **Lieu de formation** : par visioconférence
- **Durée** : 3 jours de formation soit 21 heures en distanciel (*de 9h00 à 12h00 atelier par visio, travail individuel l'après-midi*).

Organisme de formation : Hansen Institute

- Spécialiste en développement des compétences professionnelles, Hansen Institute propose des cycles de formation en communication professionnelle basés sur les techniques et outils du coaching solutionniste.
- Hansen Institute conçoit des solutions pédagogiques innovantes à destination des secteurs privés et publics.
- Hansen Institute est reconnu et référencé par le syndicat professionnel SDMH, SUP-H, inscrit sur Kairos, et certifié Qualiopi.