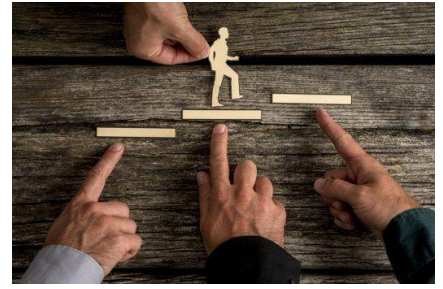


Accompagnement Entrepreneurial

Franchise et Filiales

AEFF - Fiche pédagogique



OBJECTIFS

A l'issue de la formation, le gérant (entrepreneur individuel) sera en mesure d'identifier les opportunités de croissance de son entreprise ainsi que les obstacles à la mise en place de sa stratégie de croissance. Sur la base de ce diagnostic interne de son entreprise, il saura également comprendre son marché et prendre des décisions stratégiques liées aux opportunités se présentant à lui. Enfin, il disposera d'outils de structuration et d'approche des marchés concurrentiels qui l'accompagneront dans sa démarche.

PUBLIC CONCERNE

Tout public à partir de 18 ans

PRE REQUIS

Pas de prérequis

DUREE DE LA FORMATION

35.0 heures

METHODE PEDAGOGIQUE

Interaction permanente entre les participants et le formateur

Apports théoriques lors d'exposés interactifs et supports vidéo

Echange d'expérience et de vécu

Exercices d'application

Jeux

INTERVENANT

Formateurs expérimentés et reconnus pour leur compétence dans le domaine, coach de vie, d'équipe et d'entreprise certifié HBDI Ned Herrmann

TARIF

Inter-entreprises

Nous consulter

Intra-entreprise

Nous consulter

Groupes de 1 à 8 personnes

EVALUATION

Evaluations formatives et sommatives qui permettent de vérifier l'acquisition des capacités nouvelles et d'indiquer l'atteinte des objectifs pédagogiques

Test écrit individuel

FINANCEMENT DE LA FORMATION

Le financement des formations peut s'effectuer par les acteurs du financement de la formation en France (OPCO, Pôle Emploi, Région ou autre) Toutefois, les dispositifs de financement sont accessibles selon les critères de prise en charge qu'ils ont préalablement définis.

HANDICAP

Pour les personnes en situation de handicap, merci de bien vouloir nous contacter en amont de la formation, nous permettant ainsi de préparer au mieux l'accueil de la personne et d'adapter si nécessaire le déroulement du stage.

CONTENU

Jour 1 : d'une idée à un projet, comment initier une stratégie de croissance ? (COACHING)

Définition des objectifs individuels (entrepreneur) et collectifs (équipe/société)

Coaching Individuel

Valeurs personnelles et valeurs de l'entreprise.

GROW model (Coaching)

Jour 2 : l'entreprise dans son environnement compétitif (MARKETING)

Diagnostic Interne de l'Entreprise

SWOT – 1^{ère} partie

Diagnostic Externe du Marché

SWOT – 2^{nde} partie

Jour 3 : rythmes et vecteurs de croissance (STRATEGIE)

Les fondamentaux de la Stratégie d'Entreprise

Le modèle des 5 forces de Porter

Croissance et cohérence – la cohérence de la stratégie Marketing

La méthode des 5P de Porter

Jour 4 : accompagnement de la Stratégie (MAREKTING OPERATIONNEL)

De la Stratégie au Marketing Opérationnel

Business Model Canvas

Les outils d'une croissance réussie (outils informatiques de gestion de franchises)

Value Gap Analysis

Jour 5 : le rôle de l'entrepreneur dans la stratégie de croissance (LEADERSHIP)

Du Manager de Proximité au Manager Leader

Leadership Situationnel / Hersey & Blanchard

Études de cas.