

Programme de formation professionnelle

Comprendre et agir en entrepreneur

Durée (présentiel/distanciel)	17 heures
Nombre de places	24
Nombre minimum d'inscrits	12

Présentation générale :

Jeu de simulation d'entreprise en lien avec les stratégies commerciale, de production, économique et managériale.

S'approprier et mettre en œuvre les fondamentaux du fonctionnement d'une entreprise afin de pouvoir définir une stratégie de pilotage et de développement efficace de son activité.

Acquérir les bases fondamentales de la logique économique des entreprises, communs à toute entreprise produisant des biens ou des services, quel que soit sa taille et quel que soit son secteur d'activité.

Formation de 17h00 réalisée en présentiel et en intra-entreprise ou en distanciel synchrone et sur mesure.

Objectifs :

Objectifs de formation :

A l'issue de la formation et en situation professionnelle, les participants seront capables de :

- Mettre en œuvre des stratégies de développement et de pilotage de leur activité quel que soit leur secteur en appliquant la logique économique de fonctionnement des entreprises.
- Acquérir ou renforcer des compétences indispensables au métier d'entrepreneur, par ailleurs transversales et essentielles dans toute démarche d'insertion professionnelle ou de création d'entreprise.
Maîtriser les étapes de la construction d'une stratégie SEO (TPE / PME)

Objectifs pédagogiques :

Pendant la formation, les participants développent des capacités à :

- Distinguer la fonction de direction en lien avec les autres fonctions de l'entreprise
- Identifier les concepts clé de gestion
- Appliquer des modalités d'organisation du travail pour soi et ses équipes
- Prendre des décisions pour l'entreprise en lien avec les dimensions économiques, commerciales, managériales, de production
- Appréhender et comprendre la logique économique des entreprises et le langage des entreprises par une approche globale et cohérente de leur fonctionnement.
- Appréhender plus généralement les compétences fondamentales nécessaires au métier d'entrepreneur et la logique de raisonnement du chef d'entreprise.

Seront abordés, au travers de mini-cas, en particulier :

- Les concepts clés de gestion : coût de revient et seuil de rentabilité ; fixation du prix de vente ; gestion de la trésorerie ; besoin en fonds de roulement ; financement et relations bancaires ; formation du résultat / bilan ; place de la comptabilité.
- L'organisation et le travail en équipe, décisions concertées, gestion des relations professionnelles.
- Des compétences transversales renforcées, notamment :
 - Observer et analyser un contexte
 - Prendre des décisions tout en sachant en appréhender les risques
 - Anticiper, projeter, planifier et organiser les moyens requis pour atteindre ses objectifs
 - Évaluer ses actions et se remettre en question
 - Réagir et s'adapter à de nouvelles situations, qu'il s'agisse d'opportunités ou d'obstacles
- Négocier et gérer ses relations professionnelles, internes à son organisation ou externes (environnement partenarial).

Programme :

JOUR 1

Introduction de la formation

- Présentation du formateur
- Rappel des objectifs de la formation
- Présentation détaillée du programme
- Recueil des attentes précises des participants
- Constitution des équipes en groupes d'entreprises (mise en situation), prise de connaissance du contexte, des documents de travail
- Premières décisions de production, vente, achat, apports théoriques
- Développement du marché et du volume d'affaires, actions commerciales et investissements, appels d'offre, fixation des prix de vente
- Confrontation aux problèmes de trésorerie et à la concurrence, analyse des risques, apports théoriques

JOUR 2

- Clôture du 1^{er} exercice (année 1), inventaire, calcul du résultat, analyse qualitative des pratiques et des relations créées avec son environnement
- Décisions stratégiques pour l'année 2, mise en œuvre des décisions commerciales, d'investissements, d'approvisionnement, de financement, d'organisation, d'assurance
- Apports théoriques et cas pratiques : le bilan, formation du résultat et équilibres financiers. Les différentes fonctions à assurer dans l'entreprise et la direction à suivre.
- Développement économique et organisationnel de l'entreprise.
- Confrontation aux problèmes récurrents de trésorerie et besoins de financements.
- Négociations avec les différents acteurs du monde socio-économique

JOUR 3

- Analyse des évolutions de l'entreprise, préparation de la restitution, évaluation équipe par équipe
- Retour d'expérience sur les situations rencontrées, les problèmes et solutions trouvées, les décisions prises,
- Évaluation individuelle

Courriel : hello@formagora.fr

Téléphone : 02 53 20 68 68

Bilan de la formation

- Retour sur les attentes des stagiaires
- Bilan et conclusion de la formation

Moyens pédagogiques :

Les formateurs utilisent des supports de présentation (type Powerpoint) et des supports de travail pour les participants propres à la méthode : plateau de jeu, cartes, billets de banque factices, tableaux spécifiques à la méthode.

Un support de formation sera partagé à chacun des participants à l'issue de la formation.

Équipements nécessaires :

Les participants peuvent apporter un ordinateur qui sera utilisé ponctuellement.

La formation se déroulera dans les locaux de l'entité bénéficiaire qui mettra à disposition du formateur une connexion internet, un vidéo-projecteur, un paper-board et une salle avec du mobilier mobile.

Type de public :

Toute personne souhaitant développer des compétences afin de mettre en œuvre un projet entrepreneurial.

Toute personne désirant développer sa compréhension de la logique économique des entreprises, leur fonctionnement et le rôle et fonctionnement des entrepreneurs.

Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Notre responsable formation étudiera les adaptations possibles pouvant être mises en place pour suivre la formation.

Délai d'accès : L'accès de la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 15 jours à 2 mois selon le mode de financement.

Mesures sanitaires : Afin d'assurer une sécurité optimale aux participants et au formateur, l'entité bénéficiaire s'engage à respecter les mesures sanitaires mises en place dans le contexte de la pandémie de la COVID-19. Si les conditions ne sont pas réunies, il sera possible de réaliser la formation en distanciel ou de la reporter.

Prérequis :

Afin d'accéder à la formation les candidats doivent :

- Savoir utiliser un ordinateur Mac/Pc dans ses fonctions de bases de bureautique (Pix 1.1 et 1.2)
- Savoir utiliser une machine à calculer pour les 4 opérations de base
- Avoir une bonne maîtrise du français (B2 à C1)

FORMAGORA Sarl - 40 Allée de la Saulaie - Bâtiment Quernon - 49800 Trélazé.

Tél : 02 53 20 68 68 - Courriel : hello@formagora.fr - www.formagora.fr

SARL au capital de 15000 € - Siret 884 745 555 00026 - APE 7022Z - TVA FR69884745555 - Qualiopi n°2100563.1.

N°NDA 52490367349 enregistrée auprès du Préfet de la région Pays de Loire. Ce numéro ne vaut pas agrément de l'État.

Méthodes pédagogiques :

La méthode pédagogique mise en œuvre est dite active avec le déploiement tout au long de la formation d'une mise en situation. Elle permet aux participants de construire leurs apprentissages en résolvant des situations problèmes. Le formateur fait également des apports et permet les échanges et les questions.

Évaluation, modalités d'évaluation & sanctions :

Modalités d'évaluation :

- Un test d'évaluation de positionnement sur les compétences est administré auprès des participants avant l'entrée en formation.
- Une évaluation diagnostique orale est réalisée en début de formation pour recueillir les attentes des participants et vérifier que celles-ci correspondent bien aux objectifs de la formation (permettant d'éviter les mauvaises orientations et ruptures de parcours).
- Des évaluations formatives via des questions orales ou écrites seront effectuées au cours de la formation.
- En fin de formation, un quizz (ou autre méthode d'évaluation) est réalisé afin de mesurer l'assimilation des connaissances et compétences.

Modalités d'évaluation de la formation :

- A la fin de la formation, une évaluation à chaud de la formation est réalisée par les participants.
- 6 semaines après la fin de la formation, une évaluation à froid est réalisée par les participants.
- Une liste des émargements sera remise à l'entité bénéficiaire ainsi qu'un certificat de réalisation.

Validation et certification :

- A l'issue de la formation, les acquis de connaissances seront évalués au regard des objectifs de la formation (QCM, quizz, mise en situation...). Une attestation de fin de formation est remise à chaque participant.
- La formation n'est ni inscrite au RNCP, ni au RS.

Références du formateur :

Les formateurs formagora sont référencés sur la base de leur expertise dans leur domaine d'intervention et leur capacité à partager leur expérience au travers de solutions concrètes et opérationnelles.

Indicateurs de satisfaction et de performance :

INDICATEURS DE SATISFACTION ET DE PERFORMANCE *

- Nombre de stagiaires formés en 2021 : 18
 - Satisfaction globale moyenne : 8,85 /10
 - Note générale de la formation : 8,75 /10
 - Note générale moyenne attribuée aux formateurs : 9,65 /10

Courriel : hello@formagora.fr

Téléphone : 02 53 20 68 68

** Nos formations sont créées, et réalisées sur mesure, ce qui explique qu'il n'y ait pas de données pour ce programme*

INDICATEURS DE SATISFACTION ET DE PERFORMANCE GLOBAUX *

- Nombre total de stagiaires formés par AC2V en 2021 : 87
- Nombre total de formations réalisées par AC2V en 2021 : 15
- Nombre d'évaluations de satisfaction reçues : 39 évaluations
 - Satisfaction globale moyenne : 9,49 /10
 - Note générale de la formation : 9,63 /10
 - Préparation et organisation de la formation : 9,43 /10
 - Note générale moyenne attribuée aux formateurs : 9,97 /10

** Toutes formations confondues*