

Formation – « Développer et faire grandir son entreprise »

La Formation-Action « **Développer et faire grandir son entreprise** » s'adresse aux entrepreneur.e.s déjà lanc.e.s qui souhaitent prendre de la hauteur dans leur quotidien opérationnel, développer leur posture entrepreneuriale, restructurer leur offre en domaines d'activités stratégiques et ainsi identifier des leviers de développement de leur activité pour construire leur plan d'actions.

Par son format de **Formation-Action**, elle offre aux entrepreneur.e.s un **accompagnement concret** pour identifier leurs freins actuels, définir leur stratégie et leur trajectoire et ainsi mettre en place le plan d'actions associé.



Objectifs pédagogiques

- Lever les freins et points de blocage actuels et identifier les **axes de développement** de votre activité
- Développer les **compétences-clés** pour assoir votre posture entrepreneuriale
- Optimiser les **conditions de réussite** de votre activité
- Construire votre stratégie et définir votre **plan d'actions**



Public concerné

Entrepreneur.e. déjà en activité



Prérequis

Être un.e entrepreneur.e engagé.e dans une démarche de développement de son entreprise.



Durée et tarifs

20 heures (en présentiel ou distanciel) répartis en **8 modules** de 2H30
1950 € HT formation individuelle intra-entreprise.



Modalités pédagogiques

Apports théorique (30%) / Apports pratiques (70%)
Mise en pratique sur les cas proposés par les participants, des **séances de co-construction** et des **mises en actions** personnelles.



Programme

- 1. Dresser le bilan de mon activité**
 - Identifier tous les freins et blocages actuels de mon activité
 - Définir les ressources à ma disposition
 - Identifier les ressources manquantes
- 2. Redéfinir le périmètre de mon activité**
 - Poser le cadre de référence
 - Construire le cercle de réussite de mon projet
 - Clarifier ma cible et mon positionnement (alignement Identité, Valeurs, Rôle et Missions)
- 3. Structurer mon offre en domaines d'activités stratégiques**
 - Construire la matrice d'attractivité et de compétitivité
 - Redéfinir mon modèle économique
- 4. Booster mon offre et identifier les leviers de développement**
 - Redéfinir mon fil rouge et le cœur de mon message
 - Poser mes objectifs (financiers, stratégiques, visibilité)
 - Définir ma stratégie marketing et commerciale
- 5. Construire et piloter mon plan d'actions**
 - Construire un plan d'actions cohérent, incrémental et efficace



Modalités d'évaluation

Evaluation par grille de satisfaction à chaud
 Mise en situation pendant la formation
 Bilan de positionnement initial et final permettant de confirmer l'atteinte des objectifs de la formation à compléter par le participant et valider par le formateur