



ESE BY UCE
ÉCOLE SUPÉRIEURE
DE L'ENTREPRENEURIAT



crescendo
— business innovation centre —

Formation en 410 H

Entrepreneur de la TPE

Parcours certifiant RNCP 35215
Niveau Bac +3

En 5 blocs





ESE BY UCE
ÉCOLE SUPÉRIEURE
DE L'ENTREPRENEURIAT



crescendo
— business innovation centre —



Méthodes et supports pédagogiques :

- Apports théoriques avec supports écrits
- Exercices en sous-groupe et correction par le groupe
- Jeux de rôle 2 par 2
- Pitches
- Recherche active sur internet
- Temps de questions réponses
- Temps individuel pour mise en pratique dans son projet personnel



Accessibilité pour les personnes en situation de handicap :

- Possible dans la plupart des cas. Nous contacter pour plus de détails : handicap@ecole-superieureentrepreneuriat.com



Suivi et évaluation :

- L'évaluation continue réalisée par le centre de formation et

La décision prise par le Jury final organisé par l'Union des Couveuses permettent (ou non) d'obtenir la certification Entrepreneur de la TPE de niveau 6



Contact et inscription :

BIC Crescendo :
05 62 36 21 34
<https://crescendo-tarbes.com/contact/>



Type de formation :

- Alternance de collectif, d'individuel et de mise en pratique terrain
- Alternance de présentiel et de distanciel



Frais pédagogiques :

- Financement possible par le Compte Professionnel de Formation

Responsable pôle formation :
06 21 63 42 11
colette.grosdidier@crescendo-tarbes.com



ESE BY UCE
ÉCOLE SUPÉRIEURE
DE L'ENTREPRENEURIAT



crescendo
business innovation centre

Entrepreneur de la TPE

Objectifs pédagogiques :

- Détecter et analyser les informations utiles en vue d'élaborer un projet entrepreneurial
- Élaborer et piloter la stratégie opérationnelle
- Contrôler la viabilité économique et financière de l'activité
- Élaborer son action commerciale
- Conduire un projet éco-responsable



Public cible :

Porteur de projet, entrepreneur, intrapreneur

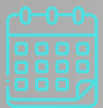


Effectif et durée :

- Entre 4 et 12 participants

410 heures :

- 70H de formation collectives
- 40H de formation individuelle
- 300H de mise en pratique sur le terrain



Délais d'accès :

1 sessions par trimestre sur chaque département



Prérequis :

- Niveau Bac
- Projet de création ou de gestion d'entreprise économique
- Projet formalisé



Formateurs :

Tous les formateurs sont entrepreneurs ou ont une expérience significative à l'entrepreneuriat



Bloc 1 : Détecter et analyser les informations utiles en vue d'élaborer un projet entrepreneurial

Objectifs pédagogiques :

- Détecter des opportunités de marché
- Traduire des opportunités en projet entrepreneurial
- Modéliser un système de veille pour détecter des innovations en intégrant les enjeux de la RSE
- Identifier et prospecter son circuit de fabrication et de commercialisation



Être entrepreneur : Acquérir les réflexes et les postures entrepreneuriales :

1. Déconstruire les représentations liées à l'entrepreneuriat
2. S'interroger sur la raison d'être d'une entreprise
3. Resituer l'entreprise dans son écosystème
4. Acquérir des réflexes entrepreneuriaux
5. Aborder un projet au sein d'une stratégie globale



Savoir présenter son projet : le Business Model Canvas :

Analyser son activité :

1. Cartographier les éléments incontournables d'un projet)
2. Elaborer son modèle économique performant
3. Organiser le projet, de manière synthétique et pertinente
4. Manipuler les ressources dites « clés » de façon systémique
5. Mettre en œuvre un modèle économique
6. Valider les hypothèses
7. Modéliser le projet



Approcher son marché Identifier ses parties prenantes :

1. La démarche d'analyse du marché
2. Les sources d'informations
3. Les cibles prioritaires
4. L'analyse et l'utilisation des résultats
5. La méthode QQQCC



ESE BY UCE
ÉCOLE SUPÉRIEURE
DE L'ENTREPRENEURIAT



crescendo
— business innovation centre —

Bloc 2 : Élaborer et piloter une stratégie opérationnelle

Objectifs pédagogiques :

- Choisir les stratégies de développement adaptées à l'activité
- Optimiser son temps
- Définir des objectifs et élaborer des indicateurs de suivi et d'évaluation de performance
- Contractualiser les relations commerciales et partenariales
- Manager des équipes



Maîtriser son temps :

1. Comprendre les grands principes de la maîtrise du temps
2. Savoir définir et prioriser ses objectifs
3. Savoir élaborer une planification efficace
4. Savoir prendre du recul
5. Gagner en confiance



Analyser la situation de l'entreprise et travailler sur le plan stratégique de l'entreprise :

1. Prendre le temps de la réflexion
2. Donner une vision de long terme au projet
3. Acquérir de la méthode et des outils
4. Structurer une démarche
5. S'approprier sa carte stratégique
6. Savoir se fixer des objectifs à long terme



ESE BY UCE
ÉCOLE SUPÉRIEURE
DE L'ENTREPRENEURIAT



crescendo
— business innovation centre —

Bloc 3 : Contrôler la viabilité économique et financière de l'activité

Objectifs pédagogiques :

- Choisir les stratégies de développement adaptées à l'activité
- Optimiser son temps
- Définir des objectifs et élaborer des indicateurs de suivi et d'évaluation de performance
- Contractualiser les relations commerciales et partenariales
- Manager des équipes

1

Comprendre les principes de la comptabilité pour être capable d'échanger avec son expert-comptable et mettre en œuvre les principes de base :

1. Distinguer les 2 notions bilan et compte de résultat
2. Evaluer les différents coûts engendrés par son activité
3. Construire le coût de revient, calculer son prix de vente
4. Déterminer sa marge brute

3

Réaliser un plan de financement initial et prévisionnel :

1. Planifier le développement de l'activité
2. Identifier les sources de financement potentiel
3. Savoir calculer un BFR
4. Réaliser un plan de financement sur 3 ans

2

Elaborer des outils de gestion pour suivre son budget :

1. Calculer les seuils intermédiaires de gestion
2. Etablir le point mort de son activité
3. Construire un budget annuel
4. Définir des objectifs et élaborer des indicateurs de suivi et d'évaluation de performance



ESE BY UCE
ÉCOLE SUPÉRIEURE
DE L'ENTREPRENEURIAT



crescendo
business innovation centre

Bloc 4 : Élaborer son action commerciale

Objectifs pédagogiques :

- Définir son offre commerciale
- Définir une stratégie de communication
- Construire son plan d'actions commerciales
- Développer et utiliser des outils de communication, promotion et marketing pour son activité
- Promouvoir le développement commercial de l'activité responsable et adaptée à ses cibles commerciales

1

Définir l'identité visuelle de son entreprise, les outils et vecteurs de communication :

Les fondamentaux de la communication verbale et non verbale Les points clés d'une charte graphique. La communication visuelle en 5 étapes Les réseaux de communication : le web 2.0

3

Se familiariser avec la démarche commerciale :

La phase de préparation : 80% de la vente
Élaborer un guide d'entretien : les étapes clés de l'entretien de vente.
Le plan de découverte : écouter pour mieux argumenter.
Construire et utiliser un argumentaire commercial.

2

Aboutir à une stratégie de communication :

Comment communiquer à moindre coût ?
Le plan de communication stratégique



ESE BY UCE
ÉCOLE SUPÉRIEURE
DE L'ENTREPRENEURIAT



crescendo
— business innovation centre —

4

**Maîtriser une méthodologie
de préparation de conduite
d'entretien de vente :**

Les réponses aux 10 objections les
plus courantes
Prendre congé pour mieux relancer
Méthode SONCAS

5

**Prendre conscience de l'existence
de son réseau :**

Définition du réseau
Existence et ampleur de mon réseau
relationnel

6

Définir l'attitude et l'éthique du réseuteur



ESE BY UCE
ÉCOLE SUPÉRIEURE
DE L'ENTREPRENEURIAT



crescendo
— business innovation centre —

Bloc 5 : Conduire un projet éco- responsable

Objectifs pédagogiques :

- Intégrer les préoccupations sociales et environnementales à toutes les étapes de la démarche entrepreneuriale
- Savoir rendre compte de sa démarche RSE



Comprendre le contexte :

1. Identifier les enjeux du développement
2. durable
3. Déterminer les parties prenantes
4. Calculer l'empreinte écologique
- 5.



Planifier le passage à l'acte :

1. Changer d'état d'esprit
2. La démarche Négawatt
3. Appréhender les couts et les avantages_



La RSE et moi :

1. Connaitre Les normes ISO
2. Traduire Les enjeux économiques de la RSE
3. Définir Les avantages de la RSE pour l'entreprise