

DU DESIR AU PLAISIR D'ENTREPRENDRE

Acquérir l'état d'esprit entrepreneurial pour booster croissance et innovation

Vous rêvez de créer votre entreprise, mais vous ne l'avez pas encore fait ? Si vous attendez la bonne idée pour démarrer votre projet, sachez qu'elle ne viendra pas du monde extérieur mais intérieur, et en particulier de l'état d'esprit entrepreneurial que vous aurez su développer. C'est dans cet état d'esprit que se trouve la source constante de créativité, d'innovation et d'avantages concurrentiels majeurs, pour mener à bien votre projet entrepreneurial ou pour faciliter les profonds changements qui s'imposent aux entreprises qui veulent rester compétitives. Les facteurs qui distinguent l'état d'esprit des entrepreneurs et des non-entrepreneurs étant maintenant clairement identifiés et validés par la recherche, il est possible d'en guider le développement de manière efficace. Entreprendre est donc une aventure humaine qui implique souvent un important changement de nos cartes mentales. Mais c'est une aventure qui vaut la peine d'être vécue, surtout si elle est soutenue par la croyance l'on peut diriger sa vie tout en assumant les conséquences de ses choix.

Dates

J 11 au V 12/04/19
+ M 25 au M 26/06/19
+ L 09 au M 10/09/19
+ J 03 au V 04/10/19

Durée

8 jours – 56 h

Tarifs

Individuel 6450 €

Entreprise 7905 €

Lieu

Institut Repère
78 av du Général Michel Bizot
75012 Paris

Contacts

Sadia Chami
01 43 46 89 25
sadia.chami@institut-repere.com

Ketty Dampied
01 43 46 89 48
Ketty.dampied@institut-repere.com

Objectif

Etre en capacité de porter et diriger un projet entrepreneurial : Comprendre les enjeux humains du projet et structurer sa démarche par rapport à ces enjeux ; Développer une vision claire sur laquelle aligner la structure organisationnelle ; Utiliser l'intelligence collective pour travailler en partenariat, réfléchir aux enjeux sociétaux du projet, Intégrer si besoin une dimension sociale ; Passer à l'action avec le soutien de pairs ; Développer sa flexibilité et sa résilience

Public

Salariés en poste ou en transition souhaitant créer leur entreprise ou reprendre une entreprise ; Responsables de développement de nouveaux produits ou services en internes (intrapreneurs) ; Entrepreneurs confrontés à des problèmes dans leur entreprise

Prérequis et inscription

Fondamentaux PNL et avoir un projet entrepreneurial sur lequel travailler et à présenter dans le dossier d'inscription

Contenu pédagogique

Module I : qui êtes-vous face à votre projet ?

Jour 1 : cadrer et développer l'esprit d'ouverture. Créer un cadre de sécurité et de bienveillance ; Identifier les leviers motivationnels ; Clarifier le niveau de soutien des proches ; Prendre conscience de sa « tolérance au risque » ; Evaluer l'impact du projet sur un système humain ; Développer son facteur chance et son ouverture d'esprit

Jour 2 : comprendre les profonds enjeux humains du projet. Développer une communauté de soutien ; Clarifier mes facteurs de motivation intrinsèque profonds ; Etablir un lien entre la Vision et l'action ; Développer son charisme ; Comprendre la nature de la transformation que le projet va produire sur l'environnement ; Planifier ses activités et son apprentissage

Module II : concevoir la vision de votre projet

Jour 1 : innover pour construire la proposition de valeur. Clarifier les facteurs de motivation intrinsèque profonds ; Etablir un lien entre la Vision et l'action dans un environnement et développer son charisme ; Planifier ses activités et son apprentissage

Jour 2 : mobiliser les parties prenantes du projet. Développer des stratégies partenariales durables ; Intégrer l'apport des parties prenantes dans la proposition de valeur et la faire évoluer ; Traduire l'étude d'impact de la vision dans les interactions ; Moduler son discours en fonction des parties prenantes

Module III : donner une envergure à votre projet

Jour 1 : développer un réseau porteur pour le projet. Entretien la Communauté d'apprentissage ; Comprendre les mécanismes de la dynamique collective ; Mobiliser les parties prenantes du projet ; Développer l'autonomie des personnes

Jour 2 : mobiliser les parties prenantes du projet. Développer des stratégies partenariales durables ; Intégrer l'apport des parties prenantes dans la proposition de valeur et la faire évoluer ; Traduire l'étude d'impact de la vision dans les interactions ; Moduler son discours en fonction des parties prenantes

Module IV : surmonter les obstacles

Jour I : gérer les résistances internes. Découvrir l'importance de la résilience ; Identifier mes facteurs d'épuisement et de stress ; Identifier mes stratégies de ressourcement

Jour II : gérer les obstacles et freins externes. Identifier, répertorier les obstacles et risques ; Analyser les raisons de la stagnation du projet ; Résoudre les problèmes de manière inventive ; Transformer aléas et imprévus en opportunités ; Utiliser un rituel d'intégration et définir les étapes suivantes

Moyens pédagogique et certification

La pédagogie et l'accompagnement individuel et collectif s'appuie sur

- des méthodologies actives, expérimentation directe des concepts enseignés
- un suivi par une plate-forme collaborative en ligne de suivi de l'apprentissage
- le soutien d'un **groupe de pair**
- l'accompagnement individualisé par **quatre séances de coaching**.
- L'utilisation de l'**Entrepreneurial Mindset Profile (EMP)**, un référentiel issu des travaux de l'Eckerd Collège à l'Université de Floride. Les données statistiquement validées distinguent l'état d'esprit des entrepreneurs de ceux des non-entrepreneurs.

La certification : elle est délivrée à l'issue de la présentation d'un mémoire à un jury externe. Ce mémoire comporte un bilan des évolutions des facteurs clés de l'Entrepreneurial Mindset Profile (EMP)

L'attestation de formation : elle est remise à chaque participant à la fin des 8 jours et comporte le titre de la formation, des dates, le nom des formateurs et une évaluation quantitative des compétences acquises.

La proposition de valeur

Public	Notre proposition de valeur
Création d'entreprise	Un apprentissage des stratégies qui font le succès durable des entreprises La prévention et l'anticipation des difficultés liées au lancement d'une nouvelle entreprise
Reprise d'entreprise	La création d'une nouvelle cohérence et structure dans l'entreprise reprise L'anticipation et la résolution des problèmes liés à la transmission d'une affaire
Intrapreneurs (responsables BU, Mktg,...)	La création d'une collaboration et de l'intelligence collective autour du projet intrapreneurial L'anticipation et la résolution des problèmes de développement d'un nouveau projet au sein d'une plus grosse structure
Outplacement de Managers Manager en transition	Idem création d'entreprise. Le développement de compétences entrepreneuriales à partir d'un modèle validé par la recherche

Les formateurs

Michaël AMEYE - Formateur coach et consultant. Ingénieur Chimiste, formé à l'Analyse Systémique, à l'AT, à la Gestalt, Maître-Praticien, Coach et Formateur certifié (NLP). Fondateur d'Egregoria et développeur du modèle de la « Boussole du Leadership ». Intervenant à la Haute Ecole P. H. Spaak de Bruxelles. Professeur 4ème Dan d'aïkido.

Antoine BEBE- Formateur et coach de dirigeant. Diplômé de l'ESCP, études de communication à UCLA, formé à l'AT. Certifié Maître-Praticien, « coach & modeler » et formateur en PNL (NLP). Ex Dr financier de RSCG Marketing Services, puis Dr de Création d'une filiale de Publicis. Fondateur de HUB Consulting. Enseignant au Mastères de l'ESTP « le métier de manager »

Linda GUILLON -Formatrice et coach. Gymnastique de Haut Niveau, professeur d'EPS, Maîtrise en Management du Sport. Formée à l' E.D.M.O.I de Joël Guillon et au SFM de Robert Dilts. Expérience du Marketing, de la communication interne et l'organisation d'incentives (Grand Groupe, PME, TPE, Start-ups).

Catherine HERRERO-GRANADEL - Formatrice, coach. Juriste en Droit Public. Expérience du domaine bancaire et immobilier, de la psychothérapie, du coaching et consulting. Ex interprète de R. Dilts pour les pays francophones. Co-Owner at Benten-Dō Institute. Certifiée NLP Master Trainer et Coach (NLP), LAB Profile®, Leadership Embodiment niveau 2.

Jean-Luc MONSEMPES - Formateur et coach. Médecin. Exercice en France et à l'étranger avec MSF, puis directeur d'une activité d'exportation dans l'industrie pharmaceutique. Enseignant certifié en PNL, PCM et LAB Profile®, titulaire d'un DU de coaching.