

Certification Professionnelle

ENTREPRENEUR DE LA TPE

LE PARCOURS

Certification
professionnelle
Entrepreneur de la TPE

Formation continue

CODE DE LA FORMATION (CPF) : 161360



Niveau III, homologué au RNCP



N° Siret 32685087200028, n° organisme de formation : 11750705475

Présentation du dispositif

Finalité et objectifs

Nous avons conçu un programme de formation vous permettant de développer vos compétences entrepreneuriales, que vous soyez porteur de projet en phase de démarrage, nouveau chef d'entreprise ou entrepreneur plus expérimenté.

Différente, la certification « Entrepreneur de la TPE » propose un parcours de formation individuel, collectif couplé à votre pratique terrain.

Objectifs pédagogiques

Acquérir les méthodes et les logiques d'action nécessaires à la maîtrise et au développement d'un projet entrepreneurial.

Compétences visées

A l'issue de la formation, vous serez en capacité de maîtriser les compétences relatives aux 5 axes de la certification « Entrepreneur de la TPE » :

- **Axe 1. Traduire l'information en vue de l'élaboration du projet ;**
- **Axe 2. Élaborer et piloter la stratégie opérationnelle ;**
- **Axe 3. Contrôler la viabilité économique et financière de l'activité ;**
- **Axe 4. Maîtriser l'action commerciale ;**
- **Axe 5. Conduire un projet écoresponsable.**

Déroulement de la formation

Horaires :

9h30-13h / 14h-17h30

Matériel informatique :

Nous mettons à votre disposition des Espaces Ressources équipés en informatique. Un co-working, ouvert en partenariat avec le CIDJ, donne accès à un espace de travail collaboratif

Contenus des formations

Contexte général :

Cette formation s'inscrit au sein du parcours certifiant de formation « Entrepreneur de la TPE » de l'Union des couveuses référencées au RNCP.

Public :

Porteurs de projet de création d'entreprise en parcours couveuse

Prérequis :

Dans le cadre de la certification professionnelle, le niveau requis est le niveau Bac

Descriptif de la formation

La certification « Entrepreneur de la TPE » se développe l'acquisition des compétences de la certification en en trois axes complémentaires :

Les formations collectives

70 heures

Vous suivez un parcours de formation alternant apports théoriques et mise en pratique au sein d'un groupe d'entrepreneurs de 12 personnes maximum.

L'accompagnement individuel

40 heures

En face-à-face pédagogique. Ces rendez-vous ont pour but de mettre en pratique les enseignements théoriques acquis en formation théoriques et à faire preuve de réflexion et d'initiative concernant le développement du projet entrepreneurial.

La pratique terrain

300 heures

Où votre projet vous sert à développer concrètement votre expérience terrain.

Vous pouvez être hébergé juridiquement pendant toute la durée de la couveuse grâce au CAPE (contrat d'appui au projet d'entreprise).

Prix de la formation : 4 500€

Modules de formation (1/3)

Aborder, évaluer, segmenter le marché

- Bien connaître et évaluer le marché
- Comprendre les attentes et les motivations de ses clients
- Identifier stratégiquement ses forces et ses faiblesses
- Se différencier par rapport à la concurrence
- Appliquer une segmentation pertinente
- Estimer son CA potentiel

7

heures

Choisir une stratégie commerciale adaptée

- Définir une stratégie commerciale et ses enjeux
- Sélectionner une stratégie potentielle performante
- Déterminer un positionnement différenciant
- Définir une offre optimisée de produits et services

7

heures

Elaborer une communication percutante

- Maîtriser les enjeux de la communication
- Définir ses choix d'actions et d'outils
- Concevoir un rédactionnel percutant
- Identifier et déposer un nom de marque, porteur de notoriété et de valeurs

3,5

heures

Prospecter, enjeux, règles de réussite

- Se fixer des objectifs
- Préparer, organiser et gérer sa prospection
- S'appliquer des règles d'efficacité
- S'entraîner à la prise de rendez-vous
- Mesurer ses résultats et adapter ses actions

7

heures

Savoir négocier

- Identifier les enjeux d'une négociation
- Bien préparer son plan avec ses composantes clés
- Appliquer des règles pour réussir sa négociation clients et fournisseurs

3,5

heures

Mesurer ses résultats

- S'appliquer des principes de fidélisation incontournables
- Sélectionner des objectifs commerciaux efficaces
- Appliquer 6 comportements gagnants
- Construire ses outils de fidélisation
- Utiliser des indicateurs et suivre ses résultats

3,5

heures

Modules de formation (2/3)

Elaborer son dossier financier

- Comprendre le dossier financier
- Le plan de financement initial
- Le compte de résultat
- Le plan de trésorerie
- Le calcul du point mort
- Le plan de financement à 3 ans
- Identifier les sources de financements

7

heures

Bien gérer sa trésorerie

- Comprendre à quoi sert la gestion de trésorerie
- Définir un budget de trésorerie
- Construire son budget de trésorerie

3,5

heures

Gestion administrative et comptable

- Comprendre les bases de la comptabilité
- Savoir établir un devis / une facture
- Savoir utiliser les écritures comptables les plus communes
- Bien organiser sa gestion administrative et comptable
- Connaître le processus comptable en couveuse

7

heures

Gestion du temps

- Connaître et appliquer des outils qui permettent d'améliorer sa gestion du temps
- Mieux gérer ses priorités
- Eviter les pertes de temps

3,5

heures

Recherche d'informations

- Rechercher les informations utiles sur le portail « créateur d'entreprise » de l'AFE
- Rechercher les informations utiles sur le portail « professionnels de la création d'entreprise » de l'AFE
- Utiliser ODIL pour étudier sa zone de chalandise
- Savoir où trouver les informations pertinentes concernant son projet
- Savoir-faire son étude micro-économique
- Identifier les réseaux utiles

7

heures

Site Internet et outils de communication

- L'identité graphique
- Stratégie de communication
- Choix du prestataire

3,5

heures

Modules de formation (3/3)

Créer, développer, déclencher, son réseau

- Prendre conscience de l'existence de son réseau
- Définir l'attitude et l'éthique du « réseuteur »
- Formuler ses besoins
- Nouer des contacts

7

heures

Effectuation : Savoir agir en situation d'incertitude

- Appréhender les logiques de pensées entrepreneuriales mises en avant par l'effectuation ;
- Les mettre en application
- Susciter l'engagement des parties prenantes

3

heures

RSE

- Connaître les grands principes du développement durable et de la RSE
- Engager des démarches cohérentes avec les principes de la RSE au sein de son activité
- Faire une auto-évaluation de façon critique de ses actions écoresponsables

6

heures

Evaluation des compétences acquises :

La couveuse définit les modalités d'évaluations de la progression de l'entrepreneur à l'essai par la définition de plusieurs étapes tout au long du parcours concernant les 5 champs de compétences de la certification « Entrepreneur de la Tpe ». Les dates des évaluations et les travaux préparatoires sont connus à l'avance.

Dans le cadre de ce parcours, vous vous engagez à suivre les consignes d'évaluation édictées par la certification concernant les formations collectives, individuelle et la pratique terrain. Les critères d'évaluation sont déterminés par le référentiel de certification. Indépendamment d'autres évaluations (évaluations de modules, par exemple) peuvent avoir lieu.

Jury local : un jury local composé de personnes reconnues sur le secteur d'activité de l'entrepreneur, dans l'écosystème entrepreneurial valide à partir d'une présentation faite par l'entrepreneur et/ou une mise en situation les compétences requises pour l'obtention de la certification. Le jury local émet un avis favorable ou non pour l'obtention de la certification.

Un jury national organisé ultérieurement valide ou non la décision prise par le jury local. Le jury national est organisé sans la présence de l'entrepreneur.

Litiges et contestation : Le jury national est responsable pour la gestion des litiges et des contestations des candidats non admis par les jurys locaux. En cas de contestation l'entrepreneur peut en référer au jury national. Les décisions du jury national sont souveraines et définitives.

Vos relations avec Pôle Emploi ou votre employeur

Afin de garantir le meilleur suivi de votre dossier, nous vous demandons de respecter les consignes présentées dans ce document. Le non-respect de ces démarches peut entraîner des convocations inutiles, des erreurs dans le calcul de vos droits, des démarches fortuites ou une radiation.

Avant l'entrée en formation

Nous vous invitons à prendre rendez-vous avec votre conseiller Pôle Emploi et à lui remettre votre attestation de formation. Vous devez informer Pôle Emploi de vos dates d'entrée et de sortie de formation de même que votre employeur dans le cadre d'une prise en charge financière par votre OPCA.

Pendant votre formation

Pendant toute la durée de votre formation, n'oubliez pas de faire votre **déclaration mensuelle** (via internet). Répondre OUI à la question « êtes-vous en formation ? », votre changement de catégorie s'effectue automatiquement lors de la saisie par Pôle emploi de votre entrée en stage.

S'il y a une interruption de formation d'une durée supérieure à 15 jours, vous devez vous **réinscrire** comme demandeur d'emploi pour cette période auprès de Pôle Emploi (via internet).

A l'issue de la formation

Pensez à vous **réinscrire comme demandeur d'emploi** (via internet) afin de garantir la poursuite de vos droits et à suivre l'issue de votre projet avec votre conseiller.

L'incubateur-couveuse ADIL, c'est :

- 37 ans d'expérience dans l'appui à la création d'entreprise dont 10 ans avec l'intégration du portage
- Membre du réseau de l'Union des Couveuses
- Présence sur Grand Paris Sud
- 1240 projets accompagnés
- 80% de solutions positives à la sortie
- 80% des entreprises créées existent 3 ans après la création



L'hébergement juridique en couveuse

L'originalité de la certification « Entrepreneur de la Tpe » réside dans le test d'activité qu'elle vous permet de réaliser sur votre projet tout en acquérant les compétences entrepreneuriales nécessaires à son développement.

Lieux des formations couveuse ADIL

Les formations collectives se dérouleront dans les locaux de la couveuse. Le choix des lieux se fera au moment de l'intégration,

- **Sites couveuses Paris** : Paris 14, Paris 15
- **Sites couveuses Val de Marne** : Cachan, Champigny, Créteil

Les formations individuelles se dérouleront sur les sites couveuse.



Interlocuteurs

La Couveuse ADIL

Responsabilité pédagogique de la formation : gestion des candidatures, animation pédagogique des modules de formation, accompagnement individuel, gestion des évaluations,

Volet administratif et logistique : inscriptions, gestion des présences, gestion des Contrat d'Appui au Projet d'Entreprise (CAPE), collecte des évaluations, mise à disposition des salles, organisation des jurys locaux.

Contact :
Couveuse ADIL
Nom Prénom : Pons Christiane/Alexandra Faget
Adresse : 23 rue Dareau 75014 Paris
Tél. : 0145805155
pons@bge-adil.eu ou faget@bge-adil.eu

L'Union des couveuses d'entreprises

Volet administratif : Organisation des jurys nationaux, remise des certifications, coordination nationale de la certification.

Contact :

Union des couveuses d'entreprises
VICTOR RICHARD
Palais Brongniart, 28 place de la bourse
75002 Paris
Tél. : 01 43 20 45 93
Victor.richard@uniondescouveuses.com

Certification également disponible par voie de VAE.
Pour plus d'informations <http://ecole-superieure-entrepreneuriat.com/>

Nos partenaires et financeurs



MAIRIE DE PARIS



Convention de revitalisation SANOFI
Département du Val de Marne



VILLE DE CHAMPIGNY-SUR-MARNE

