



**ESE** BY UCE  
ÉCOLE SUPÉRIEURE  
DE L'ENTREPRENEURIAT

L'entrepreneuriat pour tous

# Catalogue des formations

juin 2021

<https://ecole-superieure-entrepreneuriat.com>

## Notre ambition

L'ESE a pour vocation de vous permettre de vous former régulièrement et à votre rythme sur les savoir-être et savoir-faire entrepreneuriaux. Entrepreneur.e, vous êtes le véritable chef d'orchestre de votre projet, en mesure de développer vos compétences et de savoir vous entourer de savoir-faire complémentaires.

## Formations

---

### **CURSUS CERTIFIANT BAC +3** **3**

- Préparation à la certification Professionnelle Entrepreneur de la TPE

### **FORMATIONS QUALifiantES** **6**

- Les fondamentaux
- Approcher son marché
- Être entrepreneur
- Business Model Canvas
- Maîtriser son temps
- Stratégie de l'entreprise
- Contrôler la viabilité économique et financière de son activité
- Définir sa stratégie commerciale
- Conduire un projet éco-responsable
- Formation de formateur

### **BILAN DE COMPÉTENCES** **18**

### **Informations pratiques** **20**

---

L'ESE et l'UCE

Les conditions générales de vente



L'Union des Couveuses a obtenu le 2 juin 2021 la certification du référentiel national qualité et du programme de certification CERTIFOPAC au titre des Actions de formation et des Bilans de Compétences

## Cursus Certifiant Bac + 3

### Préparation à la certification professionnelle Entrepreneur de la TPE

#### **FINANCEMENT**

Possibilité de mobiliser du CPF  
via Moncompteformation  
avec le code CPF RNCP 35215.

RNCP35215 - Entrepreneur de la TPE - France Compétences  
[Click here to visit the page.](#)

## Objectifs Entrepreneuriaux

La certification professionnelle bac+3 « Entrepreneur de la TPE » a été mise en place pour répondre aux besoins d'un marché qui ne cesse de s'accroître depuis plus de 10 ans : celui de la création d'activité. L'entrepreneuriat est vécu aujourd'hui comme une alternative intéressante au salariat.

Cette certification vise à apporter les compétences que l'homme ou la femme doit acquérir pour développer une activité d'entrepreneur de petites entreprises, cette activité pouvant évoluer ou être utilisée dans un cadre de gestion de projet économique autonome (intrapreneuriat)

La certification professionnelle "Entrepreneur de la TPE" est spécifique à double titre :

Elle est basée sur la pratique : acquérir des compétences entrepreneuriales dans l'action et par une confrontation directe à son marché potentiel  
Elle intègre dans sa démarche les principes de la RSE

A l'issue de cette formation, le stagiaire sera capable de

- 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

Taux d'insertion global à 6 mois :  
93%

Taux d'insertion dans l'emploi visé à 2 ans :  
66 %

## Contact

<https://ecole-superieure-entrepreneuriat.com>

[formation@ese-uce.com](mailto:formation@ese-uce.com)

## Public

Porteur de projet, entrepreneur, intra entrepreneur

## Prérequis

- Avoir un niveau de compétences de culture générale équivalent au bac
- Avoir un projet de création d'entreprise ou de gestion d'un projet économique autonome (intrapreneuriat). Le projet doit déjà être formalisé.

## Effectif et durée

Entrées et sorties permanentes - 410h (6 à 8 mois)

## Accès personnes en situation de handicap

Possible dans la plupart des cas. Nous contacter pour plus de détails

## Formateurs

Toutes les informations sur les formateurs sont disponibles sur notre site internet

## Frais pédagogiques

4 500€

## Type de formation :

Présentiel ou distantiel mêlant de l'individuel, du collectif et de la mise en pratique terrain.

Pour les sessions en présentiel, les lieux sont présentés sur le site.



## Programme de la formation

### 1. Bien démarrer son activité de création

- Acquérir les réflexes et les postures entrepreneuriales : Être entrepreneur
- Identifier les parties prenantes de son marché : Approcher son marché
- Savoir présenter son projet : le Business Model Canvas

### 2. S'adapter à son marché

- Maîtriser son temps
- Analyser la situation de l'entreprise et travailler sur le plan stratégique de l'entreprise

### 3. Contrôler la viabilité économique et financière de l'activité

- Construire un budget annuel
- Élaborer des outils de gestion pour suivre son budget
- Réaliser un plan de financement initial et prévisionnel

### 4. Définir sa stratégie commerciale

- Définir une stratégie de communication
- Conduire un entretien de vente
- Créer, développer, déclencher son réseau

### 5. Conduire un projet éco-responsable

- Comprendre les enjeux du développement durable et de la RSE
- Rendre compte de sa démarche RSE

## 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

## Evaluation continue

Bloc 1 :

- Mise en situation professionnelle,
- étude marché,
- note de synthèse écrite,
- exposé oral

Bloc 2 :

- Tableaux de bord de son projet entrepreneurial,
- exposé oral,
- analyse de documents commerciaux

Bloc 3

- Présentation du Business plan à 3 ans et du plan de financement.

Bloc 4 :

- Pitch de présentation du plan d'actions commerciales et de l'argumentaire de vente.
- Analyse du fichier clients

Bloc 5 :

- Exposé oral sur des actions planifiées de développement, conforme aux principes de la RSE

## Obtention de la certification

Le passage devant le jury national de certification a lieu dans l'année qui suit la fin de la formation. La certification peut être acquise totalement ou partiellement (un bloc acquis n'a pas de durée de validité)

Les modalités de certification sont détaillées sur le site internet de l'ESE ainsi que sur la fiche RNCP sur le site de France Compétences (réf : RNCP 35215)

## Les formations qualifiantes à la carte

- 
- Les fondamentaux 7
  - Approcher son marché 9
  - Être entrepreneur 10
  - Business Model Canvas 11
  - Maîtriser son temps 12
  - Stratégie de l'entreprise 13
  - Contrôler la viabilité économique et financière de son activité 14
  - Définir sa stratégie commerciale 15
  - Conduire un projet éco-responsable 16
  - Formation de formateur 17

## Objectifs Entrepreneuriaux

*Cette formation vise à apporter les compétences que l'homme ou la femme doit acquérir pour développer une activité d'entrepreneur de petites entreprises, cette activité pouvant évoluer ou être utilisée dans un cadre de gestion de projet économique autonome (intrapreneuriat)*

*A l'issue de cette formation, le stagiaire sera capable de*

- *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*

Taux de satisfaction :  
95%

Taux d'applicabilité des acquis :  
90%

## Contact

<https://ecole-superieure-entrepreneuriat.com>

[formation@ese-uce.com](mailto:formation@ese-uce.com)

## Public

Porteur de projet, entrepreneur, intra entrepreneur

## Prérequis

Les stagiaires doivent avoir un projet de création d'entreprise ou de gestion d'un projet économique autonome (intrapreneuriat), ou avoir démarré une activité.

## Effectif et durée

Entrées et sorties permanentes - 70h

## Accès personnes en situation de handicap

Possible dans la plupart des cas. Nous contacter pour plus de détails

## Formateurs

Toutes les informations sur les formateurs sont disponibles sur notre site internet

## Frais pédagogiques

1 200€

## Type de formation :

Présentiel ou distantiel.

Pour les sessions en présentiel, les lieux sont présentés sur le site.

## Programme de la formation

### 1. Bien démarrer son activité de création

- Acquérir les réflexes et les postures entrepreneuriales : Être entrepreneur
- Identifier les parties prenantes de son marché : Approcher son marché
- Savoir présenter son projet : le Business Model Canvas

### 2. S'adapter à son marché

- Maîtriser son temps
- Analyser la situation de l'entreprise et travailler sur le plan stratégique de l'entreprise

### 3. Contrôler la viabilité économique et financière de l'activité

- Construire un budget annuel
- Élaborer des outils de gestion pour suivre son budget
- Réaliser un plan de financement initial et prévisionnel

### 4. Définir sa stratégie commerciale

- Définir une stratégie de communication
- Conduire un entretien de vente
- Créer, développer, déclencher son réseau

### 5. Conduire un projet éco-responsable

- Comprendre les enjeux du développement durable et de la RSE
- Rendre compte de sa démarche RSE

## 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

## Suivi et évaluation

- Réalisation du « dossier de l'entrepreneur » comprenant les 5 thématiques abordées au fil de la formation. Ce dossier écrit est rempli à chaque fin de module, et adapté au projet de chacun. Le dossier est analysé par le formateur qui fait un retour au stagiaire et permet de mettre en avant les compétences acquises ou celles qui méritent d'être encore approfondies et sera source de propositions.
- Attestation de fin de formation
- Attestation de présence

## Objectifs Entrepreneuriaux

Ce module de formation permet d'acquérir les connaissances et compétences de base, nécessaires au métier « d'entrepreneur » lié à la création, à la gestion et au développement de petites entreprises. Ce métier recouvre aussi la situation du salarié développant une nouvelle activité dans le cadre d'une entreprise ou d'une organisation déjà existante (on parle alors « d'intrapreneur »).

A l'issue de cette formation, le stagiaire sera capable de

- Identifier les parties prenantes de son projet
- Comprendre et interpréter son marché
- Analyser le potentiel commercial de son marché
- Définir le positionnement de son entreprise

## Programme de la formation

- La démarche d'analyse du marché
- Les sources d'informations
- Les cibles prioritaires
- L'analyse et l'utilisation des résultats
- La méthode QOOQCC



Taux de satisfaction :  
95%  
Taux d'applicabilité des acquis :  
90%

## Contact

<https://ecole-superieure-entrepreneuriat.com>

[formation@ese-uce.com](mailto:formation@ese-uce.com)

Ecole supérieure de l'Entrepreneuriat de l'Union des Couveuses  
Déclaration d'activité enregistrée sous le n°119404492-94 auprès du  
Préfet de Région d'Ile de France, cet enregistrement ne vaut pas  
agrément de l'Etat  
UCE - Siret 44168361200044  
Palais Brongniart, 28 Place de la Bourse, 75002 Paris - 01 43 20 45 93  
[formation@ese-uce.com](mailto:formation@ese-uce.com)

## Public

Porteur de projet, entrepreneur, intra entrepreneur

## Prérequis

Avoir un projet ou une activité entrepreneurial

## Effectif et durée

Entre 6 et 12 participants - 7h (1 jour)

## Délais d'accès

Selon demande - Formation organisée sous 3 mois -

Dates mises à jour sur le site internet

<https://ecole-superieure-entrepreneuriat.com/>

## Accès personnes en situation de handicap

Possible dans la plupart des cas. Nous contacter pour plus de détails

## Formateurs

Toutes les informations sur les formateurs sont disponibles sur notre site internet

## Méthodes et supports pédagogiques

- Formation participative qui permet au stagiaire de se poser des questions et d'y répondre seul et en groupe
- L'intervenant aborde chaque objectif par une question et permet à chacun individuellement d'y réfléchir et collectivement d'y répondre
- A l'issue le stagiaire est riche de ses idées et réflexion et de celles des autres

## Suivi et évaluation

- Quizz d'entrée et de sortie sur l'ensemble des critères
- Attestation de fin de formation
- Attestation de présence

## Frais pédagogiques

500€

## Type de formation :

Présentiel ou distantiel. Pour les sessions en présentiel, les lieux sont présentés sur le site internet

## Objectifs Entrepreneuriaux

Ce module de formation permet d'acquérir les connaissances et compétences de base, nécessaires au métier « d'entrepreneur » lié à la création, à la gestion et au développement de petites entreprises. Ce métier recouvre aussi la situation du salarié développant une nouvelle activité dans le cadre d'une entreprise ou d'une organisation déjà existante (on parle alors « d'intrapreneur »).

A l'issue de cette formation, le stagiaire sera capable de

- S'approprier les bonnes postures entrepreneuriales
- Mettre en place une méthodologie de travail

## Programme de la formation

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

Taux de satisfaction : 95%  
Taux d'applicabilité des acquis : 90%

## Contact



<https://ecole-superieure-entrepreneuriat.com>

[formation@ese-uce.com](mailto:formation@ese-uce.com)

Ecole supérieure de l'Entrepreneuriat de l'Union des Couveuses  
Déclaration d'activité enregistrée sous le n°119404492-94 auprès du  
Préfet de Région d'Ile de France, cet enregistrement ne vaut pas  
agrément de l'Etat  
UCE - Siret 44168361200044  
Palais Brongniart, 28 Place de la Bourse, 75002 Paris - 01 43 20 45 93  
[formation@ese-uce.com](mailto:formation@ese-uce.com)

## Public

Porteur de projet, entrepreneur, intra entrepreneur

## Prérequis

Avoir un projet ou une activité entrepreneurial

## Effectif et durée

Entre 6 et 12 participants - 3h

## Délais d'accès

Selon demande - Formation organisée sous 3 mois -

Dates mises à jour sur le site internet

<https://ecole-superieure-entrepreneuriat.com/>

## Accès personnes en situation de handicap

Possible dans la plupart des cas. Nous contacter pour plus de détails

## Formateurs

Toutes les informations sur les formateurs sont disponibles sur notre site internet

## Méthodes et supports pédagogiques

- Formation participative qui permet au stagiaire de se poser des questions et d'y répondre seul et en groupe
- L'intervenant aborde chaque objectif par une question et permet à chacun individuellement d'y réfléchir et collectivement d'y répondre
- A l'issue le stagiaire est riche de ses idées et réflexion et de celles des autres

## Suivi et évaluation

- Quizz d'entrée et de sortie sur l'ensemble des critères
- Attestation de fin de formation
- Attestation de présence

## Frais pédagogiques

500€

## Type de formation :

Présentiel ou distanciel. Pour les sessions en présentiel, les lieux sont présentés sur le site internet

## Objectifs Entrepreneuriaux

Ce module de formation permet d'acquérir les connaissances et compétences de base, nécessaires au métier « d'entrepreneur » lié à la création, à la gestion et au développement de petites entreprises. Ce métier recouvre aussi la situation du salarié développant une nouvelle activité dans le cadre d'une entreprise ou d'une organisation déjà existante (on parle alors « d'intrapreneur »).

A l'issue de cette formation, le stagiaire sera capable d'

- Analyser son activité
- Elaborer son modèle économique performant
- Et le mettre en œuvre un modèle économique

## Programme de la formation

Analyser son activité

- **Cartographier** les éléments incontournables d'un projet

Elaborer son modèle économique performant

- **D'organiser** le projet, de manière synthétique et pertinente
- De **manipuler** les ressources dites « clés » de façon systémique

Et mettre en œuvre un modèle économique

- **De valider** les hypothèses
- **De modéliser** le projet

Taux de satisfaction : 95%  
Taux d'applicabilité des acquis : 90%

## Contact

<https://ecole-superieure-entrepreneuriat.com>

[formation@ese-uce.com](mailto:formation@ese-uce.com)

Ecole supérieure de l'Entrepreneuriat de l'Union des Couveuses  
Déclaration d'activité enregistrée sous le n°119404492-94 auprès du  
Préfet de Région d'Ile de France, cet enregistrement ne vaut pas  
agrément de l'Etat  
UCE - Siret 44168361200044  
Palais Brongniart, 28 Place de la Bourse, 75002 Paris - 01 43 20 45 93  
[formation@ese-uce.com](mailto:formation@ese-uce.com)

## Public

Porteur de projet, entrepreneur, intra entrepreneur

## Prérequis

Avoir un projet ou une activité entrepreneurial

## Effectif et durée

Entre 6 et 12 participants - 7h (1 jour)

## Délais d'accès

Selon demande - Formation organisée sous 3 mois -  
Dates mises à jour sur le site internet

## Accès personnes en situation de handicap

Possible dans la plupart des cas. Nous contacter pour plus de détails

## Formateurs

Toutes les informations sur les formateurs sont disponibles sur notre site internet

## Méthodes et supports pédagogiques

- Apport théorique en analysant les différentes composantes de BMC
- Travail en groupe sur un exemple concret : entreprise ou produit connu
- Mise en œuvre sur les projets des participants

## Suivi et évaluation

- Quizz d'entrée et de sortie sur l'ensemble des critères
- Elaboration d'un BMC par stagiaire
- Attestation de fin de formation
- Attestation de présence

## Frais pédagogiques

500€

## Type de formation :

Présentiel ou distanciel. Pour les sessions en présentiel, les lieux sont présentés sur le site internet

## Objectifs Entrepreneuriaux

Ce module de formation permet d'acquérir les connaissances et compétences de base, nécessaires au métier « d'entrepreneur » lié à la création, à la gestion et au développement de petites entreprises. Ce métier recouvre aussi la situation du salarié développant une nouvelle activité dans le cadre d'une entreprise ou d'une organisation déjà existante (on parle alors « d'intrapreneur »).

A l'issue de cette formation, le stagiaire sera capable de

- Gagner en efficacité
- Penser Résultat et non plus Activité
- Apprendre à formuler ses objectifs et rédiger un plan d'actions

## Programme de la formation

- Comprendre les grands principes de la maîtrise du temps
- Savoir définir et prioriser ses objectifs
- Savoir élaborer une planification efficace
- Savoir prendre du recul
- Gagner en confiance

Taux de satisfaction :  
95%  
Taux d'applicabilité des acquis :  
90%

## Contact

<https://ecole-superieure-entrepreneuriat.com>

[formation@ese-uce.com](mailto:formation@ese-uce.com)

Ecole supérieure de l'Entrepreneuriat de l'Union des Couveuses  
Déclaration d'activité enregistrée sous le n°119404492-94 auprès du  
Préfet de Région d'Ile de France, cet enregistrement ne vaut pas  
agrément de l'Etat  
UCE - Siret 44168361200044  
Palais Brongniart, 28 Place de la Bourse, 75002 Paris - 01 43 20 45 93  
[formation@ese-uce.com](mailto:formation@ese-uce.com)

## Public

Porteur de projet, entrepreneur, intra entrepreneur

## Prérequis

Avoir un projet ou une activité entrepreneurial

## Effectif et durée

Entre 6 et 12 participants - 7h (1 jour)

## Délais d'accès

Selon demande - Formation organisée sous 3 mois -  
Dates mises à jour sur le site internet

## Accès personnes en situation de handicap

Possible dans la plupart des cas. Nous contacter pour plus de détails

## Formateurs

Toutes les informations sur les formateurs sont disponibles sur notre site internet

## Méthodes et supports pédagogiques

- Formation participative alternant apports théoriques et travaux en sous-groupes
- Mise en pratique sur les projets des participants

## Suivi et évaluation

- Quizz d'entrée et de sortie sur l'ensemble des critères
- Attestation de fin de formation
- Attestation de présence

## Frais pédagogiques

500€

## Type de formation :

Présentiel ou distantiel. Pour les sessions en présentiel, les lieux sont présentés sur le site internet

## Objectifs Entrepreneuriaux

Ce module de formation permet d'acquérir les connaissances et compétences de base, nécessaires au métier « d'entrepreneur » lié à la création, à la gestion et au développement de petites entreprises. Ce métier recouvre aussi la situation du salarié développant une nouvelle activité dans le cadre d'une entreprise ou d'une organisation déjà existante (on parle alors « d'intrapreneur »).

A l'issue de cette formation, le stagiaire sera capable de

- Définir la mission de l'entreprise
- Traduire cette mission en objectifs
- Pour atteindre ces objectifs comment l'entreprise doit se structurer pour être la plus performante

## Programme de la formation

- Prendre le temps de la réflexion
- Donner une vision de long terme au projet
- Acquérir de la méthode et des outils
- Structurer une démarche
- S'approprier sa carte stratégique
- Savoir se fixer des objectifs à long terme

Taux de satisfaction :  
95%  
Taux d'applicabilité des acquis :  
90%

## Contact

<https://ecole-superieure-entrepreneuriat.com>

[formation@ese-uce.com](mailto:formation@ese-uce.com)

Ecole supérieure de l'Entrepreneuriat de l'Union des Couveuses  
Déclaration d'activité enregistrée sous le n°119404492-94 auprès du  
Préfet de Région d'Ile de France, cet enregistrement ne vaut pas  
agrément de l'Etat  
UCE - Siret 44168361200044  
Palais Brongniart, 28 Place de la Bourse, 75002 Paris - 01 43 20 45 93  
[formation@ese-uce.com](mailto:formation@ese-uce.com)

## Public

Porteur de projet, entrepreneur, intra entrepreneur

## Prérequis

Avoir un projet ou une activité entrepreneurial

## Effectif et durée

Entre 6 et 12 participants - 7h (1 jour)

## Délais d'accès

Selon demande - Formation organisée sous 3 mois -  
Dates mises à jour sur le site internet

## Accès personnes en situation de handicap

Possible dans la plupart des cas. Nous contacter  
pour plus de détails

## Formateurs

Toutes les informations sur les formateurs sont  
disponibles sur notre site internet

## Méthodes et supports pédagogiques

- Alterne la théorie et la pratique
- Exercice en sous-groupe et restitution en collectif avec commentaires par le groupe
- Support papier pour la réalisation des exercices (matrice MOFF et carte stratégique)

## Suivi et évaluation

- Matrice MOFF, carte stratégique et tableaux de bord
- Attestation de fin de formation
- Attestation de présence

## Frais pédagogiques

500€

## Type de formation :

Présentiel ou distantiel. Pour les sessions en  
présentiel, les lieux sont présentés sur le site internet

## Objectifs Entrepreneuriaux

Cette formation vise à apporter les compétences que l'homme ou la femme doit acquérir pour développer une activité d'entrepreneur de petites entreprises, cette activité pouvant évoluer ou être utilisée dans un cadre de gestion de projet économique autonome (intrapreneuriat).

A l'issue de cette formation, le stagiaire sera capable de

- Construire un budget annuel
- Elaborer des outils de gestion pour suivre son budget
- Réaliser un plan de financement initial et prévisionnel

## Programme de la formation

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

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

2. Elaborer des outils de gestion pour suivre son budget

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

3. Réaliser un plan de financement initial et prévisionnel

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

Taux de satisfaction : 95% - Taux d'applicabilité des acquis : 90%

## Contact

<https://ecole-superieure-entrepreneuriat.com>

[formation@ese-uce.com](mailto:formation@ese-uce.com)

Ecole supérieure de l'Entrepreneuriat de l'Union des Couveuses  
Déclaration d'activité enregistrée sous le n°119404492-94 auprès du  
Préfet de Région d'Ile de France, cet enregistrement ne vaut pas  
agrément de l'Etat  
UCE - Siret 44168361200044  
Palais Brongniart, 28 Place de la Bourse, 75002 Paris - 01 43 20 45 93  
[formation@ese-uce.com](mailto:formation@ese-uce.com)

## Public

Porteur de projet, entrepreneur, intra entrepreneur

## Prérequis

Avoir un projet ou une activité entrepreneurial

## Effectif et durée

Entre 6 et 12 participants - 14h (2 jours)

## Délais d'accès

Selon demande - Formation organisée sous 3 mois -  
Dates mises à jour sur le site internet

## Accès personnes en situation de handicap

Possible dans la plupart des cas. Nous contacter pour plus de détails

## Formateurs

Toutes les informations sur les formateurs sont disponibles sur notre site internet

## Méthodes et supports pédagogiques

- Apports théoriques avec supports écrits
- Exercices en sous-groupe et correction par le groupe
- Jeu de simulation avec un financeur
- Temps de questions réponses
- Temps individuel pour mise en pratique dans son projet personnel

## Suivi et évaluation

- Présentation orale du plan de financement à 3 ans avec calcul du BFR (Besoin en Fond de roulement) simulant un entretien avec un financeur.
- Dossier financier sur le projet personnel complété
- Quizz d'entrée et de sortie
- Attestation de fin de formation
- Attestation de présence

## Frais pédagogiques

700€

## Type de formation :

Présentiel ou distantiel. Pour les sessions en présentiel, les lieux sont présentés sur le site internet

## Objectifs Entrepreneuriaux

Ce module de formation permet d'acquérir les connaissances et compétences de base, nécessaires au métier « d'entrepreneur » lié à la création, à la gestion et au développement de petites entreprises. Ce métier recouvre aussi la situation du salarié développant une nouvelle activité dans le cadre d'une entreprise ou d'une organisation déjà existante (on parle alors « d'intrapreneur »).

A l'issue de cette formation, le stagiaire sera capable de

- Définir l'identité visuelle de son entreprise, les outils et vecteurs de communication
- Aboutir à une stratégie de communication
- Se familiariser avec la démarche commerciale
- Maîtriser une méthodologie de préparation de conduite d'entretien de vente
- Prendre conscience de l'existence de son réseau
- Définir l'attitude et l'éthique du réseuteur

## Programme de la formation

### 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

### 2. Aboutir à une stratégie de communication

- Comment communiquer à moindre coût ?
- Le plan de communication stratégique

### 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

### 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

#### Contact

<https://ecole-superieure-entrepreneuriat.com>  
formation@ese-uce.com



REPUBLICQUE FRANÇAISE

Ecole supérieure de l'Entrepreneuriat de l'Union des Couveuses  
Déclaration d'activité enregistrée sous le n°119404492-94 auprès du  
Préfet de Région d'Ile de France, cet enregistrement ne vaut pas  
agrément de l'Etat  
UCE - Siret 44168361200044  
Palais Brongniart, 28 Place de la Bourse, 75002 Paris - 01 43 20 45 93  
formation@ese-uce.comom

## Public

Porteur de projet, entrepreneur, intra entrepreneur

## Prérequis

Avoir un projet ou une activité entrepreneurial

## Effectif et durée

Entre 6 et 12 participants - 21h (3 jours)

## Délais d'accès

Selon demande - Formation organisée sous 3 mois -  
Dates mises à jour sur le site internet

## Accès personnes en situation de handicap

Possible dans la plupart des cas. Nous contacter pour plus de détails

## Formateurs

Toutes les informations sur les formateurs sont disponibles sur notre site internet

## Méthodes et supports pédagogiques

- Elaboration des outils de communication, promotion et marketing adaptés à l'activité, (par exemple ; carte de visite, site (blog) internet, brochures etc.).
- Mise en situation professionnelle : simulation d'un entretien de vente (jeu de rôle)
- Temps individuel pour mise en pratique dans son projet personnel

## Suivi et évaluation

- Cohérence entre les besoins de promotion de l'activité et les outils et stratégies élaborés
  - Identification des besoins et des attentes de l'interlocuteur, définition des avantages concurrentiels, définition de la particularité/la valeur ajoutée de l'entreprise
  - Capacité de convaincre, de rassurer et de répondre efficacement à des objections, faire déboucher l'entretien de vente sur un projet concret
- Attestation de fin de formation  
Attestation de présence

## Frais pédagogiques

800€

Taux de satisfaction :  
95%  
Taux d'applicabilité des acquis :  
90%

## Type de formation :

Présentiel ou distantiel. Pour les sessions en présentiel, les lieux sont présentés sur le site internet

## Objectifs Entrepreneuriaux

La RSE est définie par la commission européenne comme l'intégration volontaire par les entreprises de préoccupations sociales et environnementales à leurs activités commerciales et leurs relations avec les parties prenantes. Une entreprise qui pratique la RSE va donc chercher à avoir un impact positif sur la société tout en étant économiquement viable : cette formation permet de sensibiliser les entrepreneurs à ces enjeux.

A l'issue de cette formation, le stagiaire sera capable de

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

## Programme de la formation

### 1. Comprendre le contexte

- Identifier les enjeux du développement durable
- Déterminer les parties prenantes
- Calculer l'empreinte écologique

### 2. La RSE et moi

- Connaitre Les normes ISO
- Traduire Les enjeux économiques de la RSE
- Définir Les avantages de la RSE pour l'entreprise

### 3. Planifier le passage à l'acte

- Changer d'état d'esprit
- La démarche Négawatt
- Appréhender les couts et les avantages

Taux de satisfaction : 95%  
Taux d'applicabilité des acquis : 90%

## Contact

<https://ecole-superieure-entrepreneuriat.com>

[formation@ese-uce.com](mailto:formation@ese-uce.com)

Ecole supérieure de l'Entrepreneuriat de l'Union des Couveuses  
Déclaration d'activité enregistrée sous le n°119404492-94 auprès du  
Préfet de Région d'Ile de France, cet enregistrement ne vaut pas  
agrément de l'Etat  
UCE - Siret 44168361200044  
Palais Brongniart, 28 Place de la Bourse, 75002 Paris - 01 43 20 45 93  
[formation@ese-uce.com](mailto:formation@ese-uce.com)

## Public

Porteur de projet, entrepreneur, intra entrepreneur

## Prérequis

Avoir un projet ou une activité entrepreneurial

## Effectif et durée

Entre 6 et 12 participants - 4h

## Délais d'accès

Selon demande - Formation organisée sous 3 mois -  
Dates mises à jour sur le site internet

## Accès personnes en situation de handicap

Possible dans la plupart des cas. Nous contacter pour plus de détails

## Formateurs

Toutes les informations sur les formateurs sont disponibles sur notre site internet

## Méthodes et supports pédagogiques

- Apports théoriques avec supports écrits et diffusion de films
- Temps d'échanges
- Exercice pratique en sous-groupes
- Temps individuel pour mise en pratique dans son projet personnel

## Suivi et évaluation

- Quizz d'entrée et de sortie
- Attestation de fin de formation
- Attestation de présence

## Frais pédagogiques

300€

## Type de formation :

Présentiel ou distantiel. Pour les sessions en présentiel, les lieux sont présentés sur le site internet

## Objectifs Entrepreneuriaux

Le monde de la formation se professionnalise, notamment depuis la mise en place du référentiel national Qualiopi.

Dans ce contexte, les personnes exerçant un rôle de formateur, qu'elles soient salariées, bénévoles ou porteur de projet, que ce soit de façon épisodique ou régulière, se doivent de maîtriser les exigences du métier et connaître les bonnes pratiques de la formation professionnelle.

A l'issue de cette formation, le stagiaire sera capable de

- Définir des objectifs opérationnels et pédagogiques
- Définir et rédiger une fiche de synthèse
- Construire une séquence pédagogique

## Programme de la formation

### 1. Définir des objectifs opérationnels et pédagogiques

- Savoir - Savoir Faire - Savoir Être
- Utiliser la taxonomie de Bloom

### 2. Définir et rédiger une fiche de synthèse (utilisation du format UCE)

- Définir le public cible
- Formuler les prérequis

### 3. Construire une séquence pédagogique

- Construire les séquences de découverte / théorie / application
- Définir les méthodes d'évaluations

### 4. Construire un déroulé de formation complet (utilisation du format UCE)

- Séquences d'ouverture et de fermeture
- Savoir gérer son temps
- Savoir gérer le groupe

Taux de satisfaction :  
95%

Taux d'applicabilité des acquis :  
90%

## Contact

<https://ecole-superieure-entrepreneuriat.com>

[formation@ese-uce.com](mailto:formation@ese-uce.com)

Ecole supérieure de l'Entrepreneuriat de l'Union des Couveuses  
Déclaration d'activité enregistrée sous le n°119404492-94 auprès du  
Préfet de Région d'Ile de France, cet enregistrement ne vaut pas  
agrément de l'Etat  
UCE - Siret 44168361200044  
Palais Brongniart, 28 Place de la Bourse, 75002 Paris - 01 43 20 45 93  
[formation@ese-uce.com](mailto:formation@ese-uce.com)

## Public

Tout public souhaitant concevoir et animer des modules de formation ou souhaitant développer une activité de formation qu'elle soit épisodique ou récurrente

## Prérequis

Avoir passé et validé le e-learning « Boite à Outils du formateur » de l'UCE

## Effectif et durée

Entre 4 et 8 participants - 7h30

## Délais d'accès

Selon demande - Formation organisée sous 3 mois - Dates mises à jour sur le site internet

## Accès personnes en situation de handicap

Possible dans la plupart des cas. Nous contacter pour plus de détails

## Formateurs

Toutes les informations sur les formateurs sont disponibles sur notre site internet

## Méthodes et supports pédagogiques

- La formation est construite selon les règles de la pédagogie active avec pour chaque savoir à acquérir une phase de découverte, une phase de théorie (ne dépassant jamais 15 minutes) et une phase d'application qui sert d'évaluation formative
- Un workbook est utilisé tout au long de la journée pour permettre aux stagiaires d'avancer sur des cas concrets correspondant à leurs propositions de formation. Ce workbook est construit à partir des formats imposés par l'UCE afin de familiariser encore plus les stagiaires avec ces documents déjà rencontrés lors du e-learning consacré à la Boite à Outils
- Dans le cas de formations en présentiel, des jeux (serious game) seront proposés aux stagiaires en petits groupes
- Une adaptation de ces jeux est faite pour les formations à distance, par visio, avec une approche plus individuelle

## Suivi et évaluation

- Rédaction d'un workbook pendant la journée de formation avec partage et correction en séance
- Quiz de sortie
- Attestation de fin de formation
- Attestation de présence

## Frais pédagogiques

500€

## Type de formation :

Formation en distanciel via Teams ou Zoom  
(Organisation en présentiel possible sur demande)

## Le bilan des compétences entrepreneuriales

### **FINANCEMENT**

Possibilité de mobiliser du CPF  
via Moncompteformation  
avec le code CPF 202



## Objectifs Entrepreneuriaux

*Se lancer dans l'entrepreneuriat, ce n'est pas exactement la même chose que de décider de changer de job.*

*Cela implique une réflexion approfondie sur soi-même, ses objectifs et ses compétences.*

*C'est dans ce sens que l'UCE propose un bilan de compétence adapté aux entrepreneurs*

*Le bilan de compétences est un outil de gestion des carrières qui a pour objet d'identifier les compétences, les aptitudes professionnelles et personnelles, les éléments de la personnalité et les motivations qui viendront en appui d'un projet professionnel ou d'un projet de formation à la fois concret et réaliste.*

*La présentation générale d'un bilan de compétence est détaillée dans le livret d'accueil, disponible sur demande à [bce@ese-entrepreneuriat.com](mailto:bce@ese-entrepreneuriat.com)*

Taux de satisfaction :  
95%  
Taux d'applicabilité des acquis :  
90%

## Contact

<https://ecole-superieure-entrepreneuriat.com>

[bce@ese-uce.com](mailto:bce@ese-uce.com)

## Public

Toute personne en activité ayant un projet de reconversion professionnelle, d'insertion ou d'évolution professionnelle ou de formation

## Modalités de réalisation

Individuel en présentiel

## Durée

24h minimum dont 14h en face à face

## Accès personnes en situation de handicap

Possible dans la plupart des cas. Nous contacter pour plus de détails

## Référents

Toutes les informations sur les référents sont disponibles sur notre site internet

## Coût total éligible au CPF

2 000€

## Informations pratiques



- L'ESE et l'UCE 21
- Les conditions générales de vente 22

### L'Union des Couveuses d'Entreprises

Le réseau national des couveuses d'entreprises est riche de 20 ans d'expériences sans cesse renouvelées dans l'accompagnement au développement des activités entrepreneuriales. L'UCE a contribué à former plus de 50 000 femmes et hommes depuis sa création. Forte de cette expérience, l'UCE développe l'École Supérieure de l'Entrepreneuriat.

### Nos formateurs

L'UCE privilégie la compétence métier de ses formateurs et exige une connaissance dans l'entrepreneuriat.

Concernant les compétences formation, tous nos formateurs sont titulaires d'une certification Qualiopi en cours de validité. Un entretien annuel est réalisé avec chaque formateur pour vérifier qu'il/elle entretient et développe ses compétences, adaptées aux formations qu'il/elle délivre.

Le détail des intervenants est disponible sur le site internet de l'école.

### L'école supérieure de l'Entrepreneuriat (ESE)

#### Pourquoi cette école ?

L'entrepreneuriat est une matière vivante qui évolue sans cesse et se conçoit en fonction de ses objectifs, ses choix de vie. Il n'y a pas une méthode, un outil, une technique mais une multitude, à chacun de connaître et acquérir ceux qui lui correspondront.

L'ESE a pour vocation de vous permettre de vous former régulièrement et à votre rythme sur les savoirs être et savoirs faire entrepreneuriaux. L'entrepreneur H/F, véritable chef d'orchestre de son projet est en mesure de développer ses compétences et savoir s'entourer de savoir-faire complémentaires.

L'ESE s'adresse aux porteurs de projet, entrepreneurs aguerris, intra preneurs, salariés en reconversion, étudiants, développeurs de startup, qui cherchent à acquérir du savoir-faire théorique, sa mise en pratique concrètement dans leur projet entrepreneurial, à échanger entre pairs et s'enrichir des expériences des autres, à connaître ses limites et les moyens d'y remédier, à se donner du temps pour structurer son idée ou son développement.

#### Nos formations

Elles sont construites autour d'un parcours entrepreneurial que l'on peut suivre arrêter reprendre ; en présentiel ou à distance nous privilégierons toujours le contact et l'échange.

Quelle que soit l'issue de votre projet entrepreneurial, vous pourrez valoriser les compétences acquises lors de ces formations.

Certaines de nos formations permettent d'acquérir un niveau d'équivalence de niveau bac +3, et sont délivrées par le jury de l'Union des Couveuses. Elles vous permettront ainsi de poursuivre d'autres études et d'enrichir votre cursus ; d'autres cursus plus ciblés et plus courts vous permettront d'acquérir une compétence spécifique.

Nos formations sont finançables par votre CPF ou par votre entreprise et dépend de votre situation personnelle

**ARTICLE 1 : COMMANDE**

Toute demande d'inscription nécessite l'utilisation du formulaire en ligne accessible sur le site internet de l'ESE <https://ecole-superieure-entrepreneuriat.com/#candidature>.

Toute inscription a valeur de bon de commande et emporte l'acceptation sans réserve des conditions générales de vente, qui prévalent sur tout autre document émis par le commanditaire, et notamment sur toutes conditions générales d'achat. En cas de demande de financement par un organisme tiers, il appartient au commanditaire :

- D'effectuer directement les démarches auprès de l'organisme financeur afin que l'accord puisse être reçu avant le démarrage de la formation,
- De le préciser dès la demande d'inscription.

Les inscriptions sont enregistrées dans l'ordre d'arrivée (à concurrence du nombre de places disponibles).

Le participant et la personne en charge du suivi administratif reçoivent systématiquement un accusé de réception électronique qui ne vaut pas confirmation de la session.

Pour chaque formation ayant un nombre suffisant d'inscrits et dont la tenue est confirmée, la convention de formation et la convocation sont adressées avant le début de l'action de formation. Un exemplaire de la convention doit systématiquement être signé et retourné à réception.

**ARTICLE 2 : CONTENU DE LA PRESTATION**

Chaque journée de formation dure 7heures.

Sauf indications contraires sur la convocation, les formations se déroulent de 9h à 17h avec une pause d'une heure pour le repas.

Le prix comprend la participation au stage ainsi que la remise d'un support de formation. Les frais de repas restent à la charge du stagiaire.

**ARTICLE 3 : CONDITIONS DE RÈGLEMENT**

L'école supérieure de l'entrepreneuriat n'étant pas soumis à la TVA, les tarifs s'entendent nets de taxe.

Après le stage, la facture est établie à l'attention du commanditaire ou du financeur ayant donné un accord formel de prise en charge. En l'absence de ce dernier, la facture est émise à l'attention de la structure commanditaire. Elle est accompagnée de copies de la présentation détaillée de la formation, de la feuille d'émargement et de l'attestation individuelle de présence. Étant payable à réception, de futures inscriptions pourront être bloquées en cas d'impayés dans l'attente de la régularisation de la situation.

**ARTICLE 4 : REPORT OU ANNULLATION**Du fait du Centre de formation :

En cas de nombre insuffisant de participants, l'ESE se réserve le droit de reporter ou d'annuler une formation jusqu'à 7 jours calendaires avant le début du stage.

L'ESE en informe le commanditaire par courrier postal, courriel, ou télécopie. Aucune indemnité ne sera versée en compensation d'une annulation ou d'un report du fait du Centre de formation.

Du fait du participant ou de son employeur :

Les demandes de report d'inscription d'une session à une autre sont admises dans la limite des places disponibles à condition d'être confirmées par écrit au moins 28 jours calendaires avant le début du stage initialement choisi. Au sein d'un même organisme, les demandes de remplacement d'un stagiaire par un autre confirmées par écrit au moins 28 jours calendaires avant le début du stage sont admises, sous réserve d'avoir transmis dans ce délai les informations requises. Les demandes d'annulation confirmées par écrit au moins 28 jours calendaires avant le début du stage sont admises. En cas d'absence, de demande de report ou d'annulation reçue :

- Entre 7 et 28 jours calendaires avant le début du stage, l'ESE se réserve le droit de facturer une indemnité forfaitaire d'un montant équivalent à 50 % du coût total de l'action de formation.
- Moins de 7 jours calendaires avant le début du stage, l'ESE se réserve le droit de facturer une indemnité forfaitaire d'un montant équivalent au coût total de l'action de formation. L'ESE appréciera les causes d'absence au cas par cas pour l'application de ce barème.

**Cas particulier d'une annulation dans le Parcours Certification Professionnelle Entrepreneur de la TPE (Bac+3)**Du fait du Centre de formation

En cas de nombre insuffisant de participants, l'ESE se réserve le droit d'annuler ou de reporter la tenue du parcours certifiant. Dans ce cas, il en informe le commanditaire par courriel au plus tard 7 jours avant le début de la formation. Une nouvelle programmation est alors proposée, sous réserve de faisabilité.

Du fait du participant ou de son employeur

En cas d'absence à tout ou partie d'un module du parcours, l'ESE se réserve le droit de facturer une indemnité forfaitaire calculée au prorata du nombre de jours d'absence.

En cas d'absence du stagiaire à tout ou partie d'un module du parcours, la participation à un autre stage sur le(s) même(s) thème(s) pourra être proposée (sous réserve de faisabilité).

**ARTICLE 5 : CONDITIONS DE PARTICIPATION**

Toute personne participant à une action de formation doit respecter les termes du règlement intérieur durant toute la durée de l'action de formation. Ce dernier est remis pour signature au stagiaire en deux exemplaires avant le début de la formation.

La remise des attestations de présence et de fin de formation est subordonnée à la présence du stagiaire durant l'intégralité des heures de formation.

**ARTICLE 6 : DONNÉES À CARACTÈRE PERSONNEL**

Les données à caractère personnel recueillies dans le cadre de la formation sont obligatoires pour le traitement administratif des commandes et en particulier pour son traitement informatique effectué sous la responsabilité de l'Union des Couveuses d'Entreprises. L'UCE pourra utiliser les données à des fins de prospection commerciale, notamment pour informer sur les nouvelles formations ou les changements de formations existantes.

Ces données sont destinées à l'UCE. Elles pourront également, de convention expresse, être utilisées ou communiquées aux partenaires, ou tiers intervenant pour l'exécution des prestations concernées. L'UCE conservera les données à caractère personnel conformément aux durées de prescription légales et réglementaires françaises et européennes.

Conformément à la réglementation applicable, notamment le Règlement européen 2016/679, dit règlement général sur la protection des données (RGPD) et les dispositions nationales relatives à l'informatique, aux fichiers et libertés, les personnes dont les données à caractère personnel sont collectées bénéficient d'un droit d'accès, de rectification, de suppression et d'opposition, pour motifs légitimes, aux informations les concernant.

Ces droits peuvent être exercés par l'envoi d'un courrier, à

Ecole Supérieure de l'Entrepreneuriat

Union des Couveuses d'Entreprises

Palais Brongniart

28 Place de la Bourse

75002 Paris

Enfin, les personnes disposent du droit d'introduire une réclamation auprès de la Commission Nationale de l'Informatique et des Libertés (CNIL).



**ESE** BY UCE

ÉCOLE SUPÉRIEURE  
DE L'ENTREPRENEURIAT



Ecole supérieure de l'Entrepreneuriat de l'Union des Couveuses  
Déclaration d'activité enregistrée sous le n°119404492-94 auprès du Préfet de  
Région d'Île de France, cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat  
UCE - Siret 44168361200044  
Palais Brongniart, 28 Place de la Bourse, 75002 Paris - 01 43 20 45 93  
formation@ese-uce.comom



L'Union des Couveuses a obtenu le 2 juin 2021 la  
certification du  
référentiel national qualité et du programme de certification  
CERTIFOPAC au titre des Actions de formation et des Bilans  
de Compétences

<https://ecole-superieure-entrepreneuriat.com>