



Programme de formation

Accompagnement à la création / reprise d'entreprise

Les actions de formation dispensées pour les créateurs / repreneurs d'entreprise ont pour objet: « l'acquisition de compétences liées à l'exercice de la fonction du chef d'entreprise, concourant au démarrage, à la mise en œuvre et au développement du projet de création ou de reprise et à la pérennisation de son activité ».

Votre marché, vos produits, vos clients... et vous! Comment positionner votre offre?

SESSION 1 : 26 septembre – 28 septembre – 18 octobre 2022

SESSION 2 : 28 novembre – 30 novembre – 13 décembre 2022

HOPLA

48, rue Franklin - 68200 Mulhouse

SIRET : 790 368 450 00017 - Code APE 9499Z

Numéro de déclaration d'activité d'organisme de formation: 42 68 0241368





Appréciation*
Nouvelle formation

* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du deuxième semestre 2021



Taux d'abandon*
Nouvelle formation

HOPLA
48, rue Franklin - 68200 Mulhouse
SIRET : 790 368 450 00017 - Code APE 9499Z
Numéro de déclaration d'activité d'organisme de formation: 42 68 0241368



Informations pratiques

Lieu

Hopla, 48 rue Franklin 68200 MULHOUSE

☞ 2 salles de réunion à disposition, celle retenue pour la formation est indiquée systématiquement dans le mail de confirmation adressé au formateur et aux participants.

☞ Sauf information contraire, l'ensemble de nos modules de formation a lieu en présentiel.

☞ Locaux équipés d'un ascenseur.

Formation et handicap

Les personnes atteintes par un handicap souhaitant suivre une formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation désirée (accès / adaptation du contenu)

Notre référent handicap: Elodie BEYER – contact@hopla.la

Moyens techniques à disposition

Toutes nos salles sont équipées d'un vidéoprojecteur et d'un tableau blanc effaçable avec tous les outils nécessaires: marqueurs effaçables de différentes couleurs, éponge, magnets.

Les salles de formation sont modulables: tables et chaises peuvent être déplacées et réorganisées en fonction des besoins.

Nombre de stagiaires

Tous nos module de formations, sauf mention contraire spécifiée dans le descriptif, sont ouverts pour 7 participants en présentiel, afin de garantir les conditions d'un véritable travail sur l'individu en adéquation avec ses attentes.

Tous nos modules de formations sont susceptibles d'être adaptés le jour même pour répondre parfaitement aux attentes des participants présents.

Des formateurs qualifiés

Tous les formateurs ont une double compétence

- ils ont une expérience significative comme formateurs ou ont été formés à la formation professionnelle pour adultes,
- ce sont des professionnels actifs dans le domaine de compétences transmises lors de la formation, ce qui implique qu'ils doivent nécessairement mettre à jour leurs compétences régulièrement

Le nom des formateurs est indiqué sur la fiche de présentation de chaque module de formation. La liste de leurs compétences est disponible sur demande auprès de HOPLA.

Contact

Brigitte GRUNENWALD – b.grunenwald@hopla.la

Votre marché, vos produits, vos clients... et vous! Comment positionner votre offre?



Objectif général

Création d'entreprise

Points forts

Formation destinée aux créateurs d'entreprise pour apprendre à :

- Clarifier votre offre de services
- Identifier vos clients
- Trouver les mots justes pour votre communication
- Susciter l'intérêt de votre interlocuteur et vous présenter efficacement

Durée

14 heures

Dates

SESSION 1

Partie 1 - Le 26 septembre 2022 de 9h à 17h30

Partie 2 - Le 28 septembre 2022 de 9h à 12h30

Partie 3 - Le 18 octobre 2022 de 9h à 12h30

SESSION 2

Partie 1 - Le 28 novembre 2022 de 9h à 17h30

Partie 2 - Le 30 novembre 2022 de 9h à 12h30

Partie 3 - Le 13 décembre 2022 de 9h à 12h30

En présentiel

Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, le créateur/repreneur d'entreprise sera capable de:

Partie 1: Positionner son offre

- Apporter une réflexion sur son offre de services, le lien avec sa cible et sa politique tarifaire.
- Réfléchir sur les valeurs qu'il souhaite transmettre.
- Réfléchir sur l'impact de ces valeurs dans la communication.
- Etablir un échéancier des actions à mener au cours des 3 prochains mois.

Partie 2: Choisir les mots justes pour ses outils de com'

- Ecrire court, clair et concis pour gagner en fluidité et devenir compréhensible par son lectorat.
- Exprimer savoir-faire et savoir-être par ses mots, qu'il s'agisse de pages Web, d'articles de blog, de dépliants, tracts, plaquettes, courriers, etc.
- Trouver son style, les bonnes formules et le vocabulaire adéquat.

Partie 3: Se présenter efficacement

- Présenter son offre ou ses services simplement et clairement.
- Se présenter rapidement et spontanément.
- Améliorer son argumentation commerciale à l'oral.
- Gagner en confiance.
- Bénéficier des retours bienveillants des participants et de la formatrice.

Contenu

Chaque partie de la formation commence par:

- Une présentation du formateur.
- Le rappel des objectifs de la journée et une présentation du déroulé.
- Un tour de table des attentes des stagiaires.
- Un Quizz de démarrage.

Chaque partie de la formation se termine par:

- Un tour de table des humeurs des stagiaires.
- Une évaluation à chaud.
- Un Quizz d'évaluation des apprentissages des stagiaires.

Partie 1: Positionner son offre

- Exercice de créativité et du lâcher prise.
- Exercice de présentation de son activité + des fiertés et des blocages.
- Travail autour du CANVA de l'offre: explications / travail personnel / restitution et coaching.
- Travail autour de la POSTURE de l'entrepreneur.
 - Apports théoriques / L'architecte Vs L'Artisan .
 - Le plan de 90 jours: explications, réalisation d'un plan personnel, feedbacks.

Partie 2: Choisir les mots justes pour ses outils de com'

- Présentation en 3 adjectifs et 3 verbes.
- Un message d'un émetteur vers un récepteur: importance du fond et de la forme: apports théoriques / exemples.
- Travail personnel sur base d'un document de communication propre à l'activité de chacun.
- Temps participatif : lectures croisées.

Partie 3: Se présenter efficacement

- Présentation du « pitch elevator ».
- Exercice pratique : présentation de chacun en 2 minutes / Feedbacks et coaching / travail personnel / Deuxième tour de table avec présentation améliorée de chacun en 2 min /Feedbacks et synthèse.

Formatrices

- **Sophie FRANTZ (Co-Marketons)**
Consultante formatrice spécialisée dans le marketing, le co-développement et l'intelligence collective
- **Julie FRIEDRICHS (JF Rédactrice)**
Rédactrice et formatrice spécialisée dans la rédaction de contenus et la stratégie de communication
- **Monique LEVY SCHEYEN (Mo&Co)**
Consultante formatrice en communication et relations presse

A qui s'adresse la formation?

- Aux entrepreneurs dont l'activité est hébergée par la couveuse HOPLA.
- Aux entrepreneurs accompagnés dans le cadre de l'EITI.
- Aux autres créateurs / repreneurs d'entreprise, accompagnés dans le cadre de leur projet par une structure agréée.

Périmètre de recrutement

- Région Grand Est

Prérequis

- Maîtriser les compétences de base.
- Être en construction d'un projet entrepreneurial et être accompagné dans le cadre de ce projet.

Modalités d'admission

- Prise de contact par mail ou téléphone:
03 89 51 38 55 / contact@hopla.la
- Entretien de positionnement pour vérifier le niveau de maturité du projet, et l'adéquation entre les attentes du stagiaire et les objectifs de la formation
- Signature d'une convention de formation
- *Attention:* Délai incompressible de 3 semaines minimum entre l'entretien de positionnement et le début de la formation pour les entrepreneurs sollicitant un financement CPF.

Modalités pédagogiques

- Transmission active participative et théorique.
- Alternance entre:
 - des temps d'informations descendants autour de concepts clés de marketing et de communication
 - des temps d'échanges de bonnes pratiques
 - des études de cas concrets
 - des temps de travail personnel
- Les participants reçoivent un support de formation, de même qu'une liste de sources utiles pour aller plus loin dans leurs réflexions.

Prix

215 €

Pour les entrepreneurs en couveuse et en EITI, cette somme n'est pas à régler car ce montant est inclus dans l'offre de services propre à ces dispositifs.

Pour les entrepreneurs hors couveuse et EITI, les financements mobilisables sont les suivants:

- **CPF** aux conditions suivantes:
 - L'entrepreneur ne doit pas encore avoir immatriculé son entreprise
 - L'entretien de positionnement doit avoir lieu minimum 3 semaines avant le premier jour de la formation
- **OPCO / FAF** pour les entrepreneurs immatriculés
 - Le délai d'instruction du dossier dépend de chaque OPCO / FAF