

**Code CPF  
203**

## **PROGRAMME DE LA FORMATION :**

### **Démarche de Création d'entreprise**

#### **Objectifs :**

L'objectif de cette formation est de valider les grandes étapes de la création d'entreprise : structurer votre projet, préciser votre offre, choisir votre statut juridique et rédiger votre business plan

#### **Objectifs de la formation :**

##### **A l'issue de la formation vous serez capable de :**

- Définir et désacraliser la stratégie d'entreprise
- Développer ses capacités personnelles afin de s'adapter au marché et proposer une offre innovante
- Expérimenter les méthodes de créativité pour résoudre les problèmes
- Acquérir les compétences relatives au domaine d'activité drone et l'adapter dans son entreprise

#### **Compétences visées :**

- Connaître les phases d'une démarche d'innovation
- Apprendre le mécanisme "Divergence / Convergence" et reconnaître quand l'utiliser à bon escient pour favoriser la créativité et la sélection des idées
- Savoir entreprendre dans tout type d'environnement
- Faire l'expérience de la nécessité de préparer et adapter son discours à différentes parties prenantes pour susciter l'adhésion à une idée/un projet nouveau
- Appréhender des idées vers des plans d'actions et feuille de route concrète

#### **Public Concerné :**

- Formation délivrée en inter-entreprises comme intra-entreprise
- Personnes en phase d'idéation, de création ou début d'entreprise

#### **Prérequis à l'entrée de la formation :**

Avoir un projet de création d'entreprise

#### **Modalités pédagogiques :**

- Cas pratiques et exemples de situations réelles d'entreprises et implication des stagiaires à tout moment
- Animation de formation en salle avec projection de slides méthodologiques, outils distribués exercice par exercice et outils informatiques à disposition des stagiaires
- Formation clés en mains : les outils informatiques, les fiches, la démarche plastifiée, le réseau en cloud, le matériel pour les workshops.

**Suivi pédagogique :**

- Les stagiaires vont construire des documents “livrables” progressivement durant la formation. Ainsi, individuellement et en sous-groupes, ces livrables feront preuve de la capacité individuelle et collective d’assimilation d’un outil jusqu’au résultat écrit et concret
- Lorsqu’un élément théorique est expliqué, il est immédiatement illustré par un ou plusieurs exemples et questionné par le groupe (acquis théoriques)
- L’exercice d’application permet ensuite d’expérimenter l’élément méthodologique (acquis pratiques).
- Le formateur voit en temps réels les réalisations des stagiaires et peut éventuellement corriger ou proposer le “cas d’école” au groupe pour une correction collégiale et bienveillante. C’est le cas notamment pour l’exercice de clôture de session qui corrige les postures et le livrable de chaque sous-groupe grâce à la participation de tous les stagiaires.

**Evaluation :**

Evaluation des compétences acquises via un questionnaire intégrant des mises en situation.

**Matériel pédagogique :**

- Salles équipées pouvant accueillir jusqu’à 14 personnes
- Accès Wifi
- Vous devez disposer d’un ordinateur et venir avec le jour de la formation

**Validation du stage :**

- Afin d’attester de votre montée en compétences et de l’acquisition de connaissances, tout au long de la formation vous aurez : des exercices, des études de cas, des cas concrets.
- Après réalisation d’un test d’évaluation, une attestation d’acquisition de compétence vous sera remise.

**Tarif :**

1 490 € HT en groupe minimum 4 personnes maximum 10 personnes

3 500 € HT en accompagnement individuel par un mentor expert

**Durée :**

5 jours en présentiel ou en classe virtuelle

**Effectif :**

De 1 à 6 personnes

**Lieu :**

Toute la France

**Modalités et délai d'accès :**

L'inscription est validée dès réception du bon de commande

**Accessibilités :**

Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap ou présentant un trouble de santé invalidant. Un questionnaire envoyé en amont de la formation invite les participants à nous contacter s'ils ont besoins d'aménagements spécifiques en lien avec leur situation de handicap. Nous nous employons à rechercher, avec les personnes concernées, les moyens de compensation qui leur seront adaptés.

**Les points forts de notre formation :**

- Choisissez le format qui vous convient le mieux : En groupe ou en individuel
- 6 mois de suivi personnalisé post-formation (6 RDV individuels d'1H avec notre expert mentor)
- Format intensif pour booster votre projet
- Groupe réduit d'une dizaine de participants pour favoriser les échanges et le réseautage
- Possibilité de réaliser la formation soit en présentielle soit en classe virtuelle
- Formateurs eux-mêmes chefs d'entreprise et experts dans leur domaine
- Mise en pratique immédiate de votre projet

---

*Programme de formation :*

---

La session est introduite par une conférence interactive enrichie d'études de cas des stratégies d'entreprises innovantes. Les cas sont directement issus de l'expérience de 20 ans de notre expert dans tous secteurs auprès de grandes compagnies et organisations (Technologie, énergie, bâtiment, institution, éducation, etc...)

**Jour 1 et 2 : Stratégie d'entreprise**

Validation du projet  
Identifier les besoins et attentes  
Analyser les avantages concurrentiels  
La place de l'innovation comme un avantage dans ma création  
Réaliser un plan d'action  
Choisir une structure juridique appropriée

**Jour 3 : Stratégie financière**

Maîtriser les concepts clés de la gestion et de la finance  
Méthodes du design thinking  
Réaliser son Business plan et le présenter  
Savoir réaliser une analyse critique de son Business plan

**Stratégie marketing et commerciale**

L'étude de marché et l'étude de la concurrence  
Elaboration de l'offre et du prix  
Le marketing Mix

**Jour 4 : Création de l'offre**

Elaboration des prototypes de votre projet dans la philosophie du "Test & Learn".  
Préparation de "fiches pitch" coachés par le formateur.  
Choisir et concrétiser une piste prometteuse  
Réaliser le plan d'action  
Adapter son discours pour ses prospects, ses clients, ses partenaires....

**Jour 5 : Pilotage du projet**

Analyse l'état de l'art du domaine d'activité des drones et assimiler ses spécificités

### **L'équipe pédagogique**

Notre expert a un passé d'ingénieur information et dispose d'un master en management de la stratégie commerciale de l'école de commerce lyonnaise IDRAC. Depuis 2000 il a capitalisé de multiples compétences grâce à ses expériences en informatique, développement commercial et stratégie et est aujourd'hui le fondateur et le gérant de sa société

Notre expert accompagne des entrepreneurs organisations dans la démarche de création d'entreprise

### **Responsable Pédagogique et Formation**

Stéphanie BONNET

[Stephanie.bonnet@flyingeye.fr](mailto:Stephanie.bonnet@flyingeye.fr)

09 72 55 14 35