

CATALOGUE DES FORMATIONS

ENTREPRENEURIAT POSITIF



Créalyz SAS - 54 C chemin de la Massippe - 30 340 Saint Privat des Vieux

☎ 04 66 54 80 78 - : contact@crealyz-entrepreneur.fr
crealyz-entrepreneur.fr N°Siret : 825 145 5001 00011



Passionnés par le monde de l'entrepreneuriat, nous avons eu envie d'apporter une autre dimension dans ce domaine, en apportant beaucoup de pragmatisme, de créativité et de bienveillance dans un milieu qui est souvent compliqué pour les novices.

Notre ambition est d'accompagner la réussite des porteurs de projets et des entreprises en proposant des formations adaptées à chaque étape de la vie de l'entrepreneur et de ses salariés.

Nous proposons des formations sur mesure, à vos horaires et à votre rythme.

Nous avons donc décidé de travailler sur les 3 étapes de la vie d'une entreprise : création, lancement et développement.

Je me lance : CRÉER / REPENDRE UNE ENTREPRISE

Je développe : MÉTIER ENTREPRENEUR

Je me perfectionne : MÉTIER LEADER

SOMMAIRE



CRÉER / REPRENDRE UNE ENTREPRISE (je me lance)

- IDEATION : ÉMERGENCE D'UN PROJET** : Trouver une idée de création d'entreprise. 5
- ÉTUDE DE PROJET DE CREATION D'ENTREPRISE** : Avoir la méthodologie nécessaire pour travailler un projet de création d'entreprise. 6
- REPRISE D'UNE ENTREPRISE** : Savoir étudier un projet de reprise d'entreprise. 7
- RÉUSSIR SA CREATION D'ENTREPRISE QUAND ON EST SALARIÉ** : Acquérir les fondamentaux et sécuriser son parcours pour se lancer dans un projet entrepreneurial. 8
- GESTION & COMPTABILITE POUR LANCER SON ENTREPRISE** : maitriser les bases de la comptabilité et la gestion d'entreprise avant de lancer un projet de création ou reprise d'entreprise. 10



METIER ENTREPRENEUR (je développe)

- GESTION/COMPTABILITÉ** : Comprendre les bases de la comptabilité et créer ses propres outils de pilotage et de suivi d'activité. 13
- COMMUNICATION / MARKETING** : Promouvoir sa marque, ses produits, pour développer ses ventes. 15
- DEVENIR COMMERCIAL / LE PLAISIR DE VENDRE** : Développer une posture et une technique commerciale en adéquation avec votre personnalité. 17
- CREATION D'UN SITE INTERNET SUR WORDPRESS** : permettre de mettre en ligne son premier site avec WORDPRESS 19



METIER LEADER (Je me perfectionne)

- DEVELOPPER SA CRÉATIVITE POUR INNOVER** : S'approprier les méthodes et les techniques efficaces pour produire des idées nouvelles. 22
- MANAGEMENT PAR LA BIENVEILLANCE** : Exercice bienveillant de la responsabilité managériale. 24
- DE LA STRATÉGIE À L'ACTION** : Comprendre et mettre en œuvre les outils de l'analyse Stratégique de votre entreprise et piloter le changement. 26



CRÉER / REPRENDRE UNE ENTREPRISE



« Le meilleur moyen de prévoir le futur,
C'est de le créer. » Peter Drucker





PROGRAMME DE FORMATION

“ Idéation : Emergence d'un projet ”

OBJECTIF

En fonction de vos compétences, de votre personnalité, de vos moyens financiers et de vos objectifs (personnels et professionnels)
trouver des idées de création et/ou reprise d'entreprise.

PUBLIC

Demandeur d'emploi, Porteur de projet de création ou reprise d'entreprise, Pas de pré-requis

DURÉE

14 h réparties sur 2 jours

PROGRAMME

Jour 1

Tour de table et présentation du programme
Présentation et échanges autour du document 100 idées de créations
Identifier ses freins pour gagner en confiance
Présentation des méthodes existantes pour trouver des idées : brainstorming, mind mapping
Brainstorming sur des idées de projets pour chaque candidat avec appui technique

Jour 2

Débriefing de la première journée
Se dégager des pensées limitantes
Présentation et prise en main de l'outil Mind mapping
Ateliers par groupes de 2/3 : créer son Mind mapping
Présentation par chaque candidat de son document 5x5

MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Séances de formations en salle pour les groupes (5 à 15 personnes)
- Encouragement de la prise de risque intellectuelle dans un cadre bienveillant et stimulant
 - Matériel artistique : feutres, colle, post it, etc.
 - Mise en place d'une dynamique de groupe constructive
 - Appropriation individuelle des outils

Formation assurée par Carine SORIANO— Entrepreneur/Formatrice

12 années d'expériences en tant que conseillère en création d'entreprise, diplômée d'un DESS en gestion d'entreprise.

SUIVI ET EVALUATION

Auto-diagnostic / Réponses aux questions soulevées / Point sur l'état d'avancement à 3 mois



PROGRAMME DE FORMATION

« Etude de projet de création d'entreprise »

OBJECTIF

Acquérir la méthodologie nécessaire pour travailler de manière indépendante un projet de **création d'entreprise** et construction du **plan d'action entrepreneurial personnalisé**

PUBLIC

Porteur de projet de création d'entreprise, Pas de pré-requis

DURÉE

14 h réparties sur 2 jours

PROGRAMME

Jour 1

Découverte du projet du porteur de projet et présentation de la méthodologie

Etude de marché : Environnement / Clients / Fournisseurs / Concurrents

Stratégie commerciale

Appropriation de la méthodologie : mise en application

Jour 2

Comprendre un dossier financier prévisionnel

Présentation des statuts juridiques et fiscaux

La protection sociale du chef d'entreprise

Les formalités à accomplir / plan d'action personnalisé pour créer

MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Séances de formations en salle pour les groupes (5 à 15 personnes)
 - bureau Créalyz pour formations individuelles
 - Présentation PowerPoint
 - Remise d'un livrable à la fin de la formation
 - Collectifs et entretiens individuels

Formation assurée par Carine SORIANO— Entrepreneuse/Formatrice

12 années d'expériences en tant que conseillère en création d'entreprise, diplômée d'un DESS en gestion d'entreprise.

SUIVI ET EVALUATION

Auto-diagnostic / Réponses aux questions soulevées / Point sur l'état d'avancement à 3 mois



PROGRAMME DE FORMATION

“ Reprendre une entreprise ”

OBJECTIF

Connaitre les méthodes et outils pour trouver une entreprise à reprendre.
savoir évaluer sa rentabilité et son prix de vente.

PUBLIC

Demandeur d'emploi, Porteur de projet de création ou reprises d'entreprise, salariés
Pas de pré-requis

DURÉE

14 h réparties sur 2 jours

PROGRAMME

Jour 1

Tour de table et présentation du programme
Le marché de la reprise d'entreprise / Le déroulement d'un projet de reprise
Fiche de projet de reprise personnalisée (atelier)
Présentation des outils et méthodes pour trouver une entreprise à reprendre
Mise en application : recherche d'entreprise correspondant à la fiche projet

Jour 2

Débriefing de la première journée
Recueil des éléments pour étudier un dossier: financier / juridiques / social / commercial
Analyse financière synthétique à travers les bilans comptables
Evaluation du prix de vente (cas pratique)
Evaluation commerciale et sociale de l'entreprise

MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Séances de formations en salle pour les groupes (5 à 15 personnes) au bureau Créalyz pour l'individuel
- Encouragement de la prise de risque intellectuelle dans un cadre bienveillant et stimulant
 - Mise en place d'une dynamique de groupe constructive
 - Appropriation individuelle des outils

Formation assurée par Carine SORIANO— Entrepreneur/Formatrice
12 années d'expériences en tant que conseillère en création d'entreprise, diplômée d'un DESS en gestion d'entreprise.

SUIVI ET EVALUATION

auto-diagnostic / Réponses aux questions soulevées / Point sur l'état d'avancement à 3 mois



PROGRAMME DE FORMATION

“ Réussir sa création d'entreprise quand on est salarié ”

OBJECTIF

Acquérir les fondamentaux et sécuriser son parcours pour se lancer dans un projet entrepreneurial. Acquérir les compétences et la méthodologie nécessaires à la validation d'un projet et au lancement d'une activité pérenne

Vérifier que son projet est réalisable pour limiter la prise de risques .

PUBLIC

Porteur de projet de création d'entreprise, Pas de pré-requis, formation conçue pour les salariés (horaires adaptées)

DURÉE

21 h réparties : sur 4 demi journées en collectif et 2 demi journées en individuel.

PROGRAMME

COLLECTIFS

Jour 1 - 9h -12h30

Découverte des projet et du porteur de projet
Développer ses capacité entrepreneuriales
Etude de l'environnement externe de l'entreprise
Savoir faire une étude de clientèle

Jour 2 - 9h -12h30

Etude des fournisseurs et prescripteurs
Etude de concurrence (directe et indirecte / qualitative et quantitative)
Stratégie commerciale / Marketing
Développement commercial / Force de vente

Jour 3- 9h -12h30

Comprendre un dossier financier prévisionnel
Choisir un statut juridique
Le statut social du dirigeant

Jour 4 - 9h -12h30

Les aides et financements à la création d'entreprise
Les formalités administratives à accomplir



PROGRAMME DE FORMATION

“Réussir sa création d'entreprise quand on est salarié”

Suite

INDIVIDUEL

Jour 1—(horaires personnalisées)

Construire un plan d'action pour réussir son projet (partie 1)

- Les obligations réglementaires à vérifier
- Réaliser un questionnaire de clientèle efficace
- Les pièges à éviter

Jour 2 - (horaires personnalisées)

Construire un plan d'action pour réussir son projet (partie 2)

- plan marketing
- Validation du dossier financier
- les étapes pour finaliser un projet

MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Séances de formations en salle pour les groupes (5 à 15 personnes)
 - Formation individuelle au bureau Créalyz
 - Présentation PowerPoint
 - Travail sur un modèle de Business Plan
 - Mise en application et en situation sur le projet du stagiaire.
- Encouragement de la prise de risque intellectuelle dans un cadre bienveillant et stimulant
 - Mise en place d'une dynamique de groupe constructive
 - Appropriation individuelle des outils
 - Remise d'un livrable à la fin de la formation

Formation assurée par Carine SORIANO— Entrepreneur/Formatrice

12 années d'expériences en tant que conseillère en création d'entreprise, diplômée d'un DESS en gestion d'entreprise.

SUIVI ET EVALUATION

Auto-diagnostic / Réponses aux questions soulevées / évaluation à 3 mois



PROGRAMME DE FORMATION

Gestion / comptabilité pour lancer son entreprise

OBJECTIF

maitriser les bases de la comptabilité et la gestion d'entreprise avant de lancer un projet de création ou reprise d'entreprise.

PUBLIC

chefs d'entreprises ou porteurs de projets de création ou reprise d'entreprise bien avancés dans leur projet (création < 6 mois) cadres supérieurs, membres comité de direction.
pas de pré requis

DURÉE

21 h réparties sur 3 jours / Modulable possibilité de faire 1 jour au choix

PROGRAMME

Jour 1 : La gestion de mon entreprise au quotidien

Organisation administrative

Le principe de comptabilité générale

Lire et interpréter le bilan comptable

Lire et interpréter le compte de résultat

Savoir calculer un seuil de rentabilité

Analyse des résultats

Jour 2 : Bien gérer sa trésorerie

D'où provient la trésorerie

Prévoir les besoins en trésorerie

Élaborer son plan de trésorerie

Gérer son plan de trésorerie

Les possibilités de négociation avec son banquier

Jour 3 : Gestion / Mise en place des tableaux de bord

Maîtriser les bases d'Excel et utiliser l'assistant

Mise en forme rapide d'un tableau

La mise en page et L'impression des tableaux (personnalisation de l'impression)

Le rôle du classeur (nommer, organiser les feuilles, ...)

Savoir utiliser les fonctions indispensables pour la mise en place de tableaux de bord

Suivre ses recettes et l'évolution de son CA



Gestion / Comptabilité pour lancer son entreprise

Suite

MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Séances de formations en salle pour les groupes (5 à 15 personnes)
 - Inter ou Intra entreprise
 - Formations individuelle au bureau Créalyz
- Encouragement de la prise de risque intellectuelle dans un cadre bienveillant et stimulant
 - Mise en place d'une dynamique de groupe constructive
 - Appropriation individuelle des outils

Formation assurée par Carine SORIANO— Entrepreneurse/Formatrice
12 années d'expériences en tant que conseillère en création d'entreprise, diplômée d'un DESS
en gestion d'entreprise.

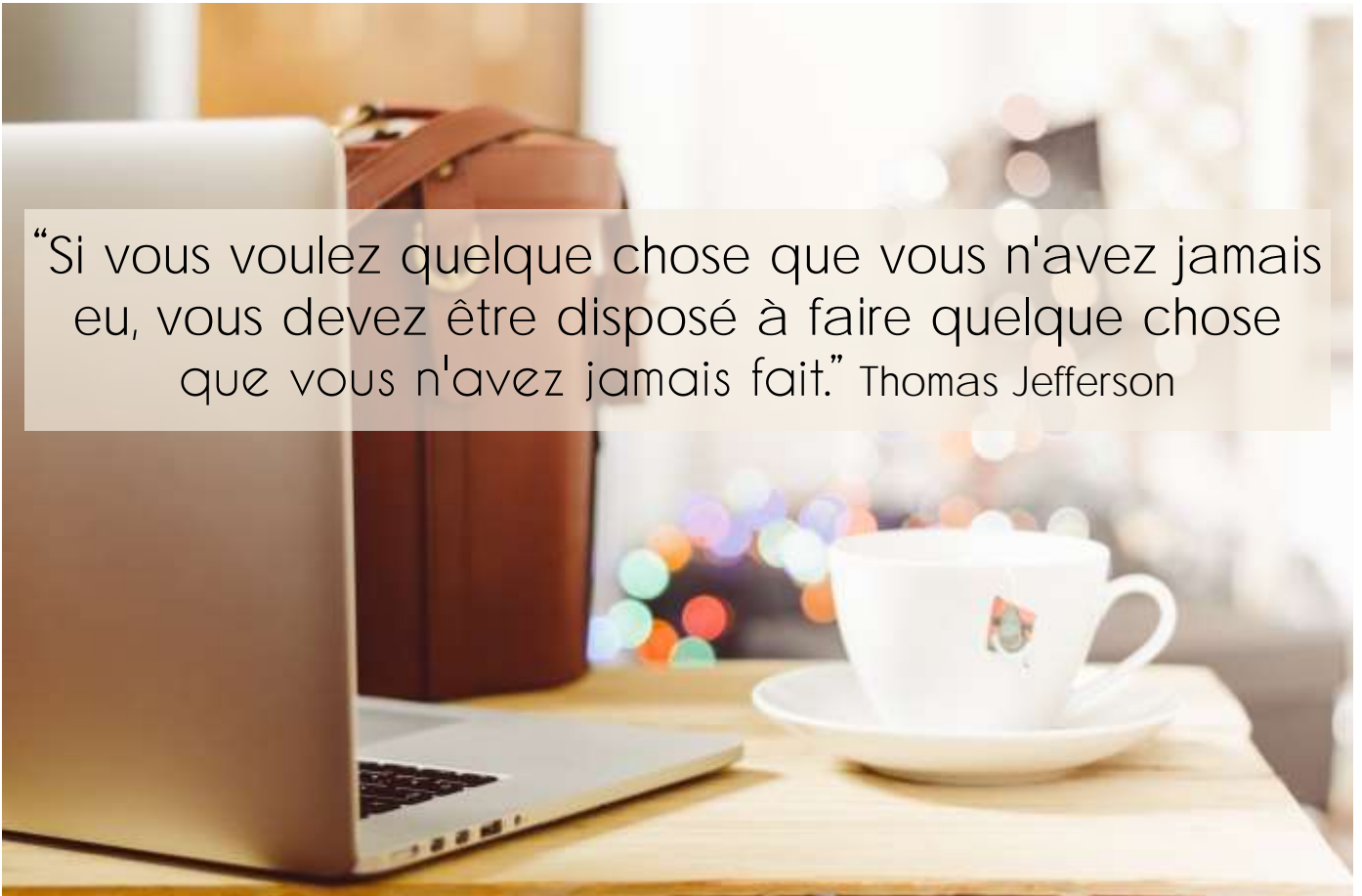
SUIVI ET EVALUATION

Auto-diagnostic / Réponses aux questions soulevées
Point sur l'état d'avancement à 3 mois



MÉTIER ENTREPRENEUR

“Si vous voulez quelque chose que vous n'avez jamais eu, vous devez être disposé à faire quelque chose que vous n'avez jamais fait.” Thomas Jefferson





PROGRAMME DE FORMATION

“ Gestion / Comptabilité ”

OBJECTIF

Comprendre les bases de la comptabilité et créer ses propres outils de pilotage et de suivi

PUBLIC

chefs d'entreprises ou porteurs de projets de création ou reprise d'entreprise bien avancés dans leur projet (création < 6 mois) cadres supérieurs, membres comité de direction.
pas de pré requis

DURÉE

21 h réparties sur 3 jours / Modulaire possibilité de faire 1 jour au choix

PROGRAMME

Jour 1 : Lire et analyser son bilan

Tour de table et présentation du programme

Le principe de comptabilité générale

Lire et interpréter le bilan comptable

Lire et interpréter le compte de résultat

Savoir calculer un seuil de rentabilité

Analyse des résultats

Jour 2 : Bien gérer sa trésorerie

D'où provient la trésorerie

Prévoir les besoins en trésorerie

Élaborer son plan de trésorerie

Gérer son plan de trésorerie

Les possibilités de négociation avec son banquier

Jour 3 : Mise en place des tableaux de bord

Maîtriser les bases d'Excel et utiliser l'assistant

Mise en forme rapide d'un tableau

La mise en page et L'impression des tableaux (personnalisation de l'impression)

Le rôle du classeur (nommer, organiser les feuilles, ...)

Savoir utiliser les fonctions indispensables pour la mise en place de tableaux de bord o

Suivre ses recettes et l'évolution de son CA



“ Gestion / Comptabilité ” Suite

MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Séances de formations en salle pour les groupes (5 à 15 personnes)
 - Inter ou Intra entreprise
 - Formations individuelle au bureau Créalyz
- Encouragement de la prise de risque intellectuelle dans un cadre bienveillant et stimulant
 - Mise en place d'une dynamique de groupe constructive
 - Appropriation individuelle des outils

Formation assurée par Carine SORIANO— Entrepreneuse/Formatrice
12 années d'expériences en tant que conseillère en création d'entreprise, diplômée d'un DESS
en gestion d'entreprise.

SUIVI ET EVALUATION

Auto-diagnostic / Réponses aux questions soulevées
Point sur l'état d'avancement à 3 mois



PROGRAMME DE FORMATION

“ Marketing / Communication ”

OBJECTIF

Promouvoir sa marque, ses produits, pour développer ses ventes.

Connaître les différents outils du marketing pour développer ses ventes, faire connaître ses produits et cultiver ses points forts, savoir choisir et construire une action de communication adaptée à son entreprise.

PUBLIC

Demandeur d'emploi, Porteur de projet de création ou reprise d'entreprise, cadres supérieurs, membres comité de direction. Pas de pré-requis

DURÉE

Programme modulable sur 2 journées (journées de 7h) possibilité de faire qu'une journée

PROGRAMME

Jour 1 Fondamentaux et base du Marketing

- Le Marketing : Définitions et utilité (missions, démarche, outils)
- Analyse de son environnement, de la concurrence et des publics-cibles
 - Définition de la stratégie marketing : les étapes clés
 - Réalisation d'un plan marketing (structure et démarche)

Cas pratique et Analyse

Jour 2 : Web Marketing : réseaux sociaux

Présentation-Définitions

L'utilisateur, acteur des réseaux sociaux

Les différents grands réseaux sociaux

Présentation et sélection des outils

Création et valorisation de profil

Bonnes pratiques et utilisation contrôlée



“ Marketing / Communication ” suite

MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Séances de formations en salle pour les groupes (5 à 15 personnes)
 - Inter ou Intra entreprise
 - Formations individuelles au bureau Créalyz
- Encouragement de la prise de risque intellectuelle dans un cadre bienveillant et stimulant
 - Mise en place d'une dynamique de groupe constructive
 - Appropriation individuelle des outils

Formation assurée par Carine SORIANO— Entrepreneurse/Formatrice

12 années d'expériences en tant que conseillère en création d'entreprise, diplômée d'un DESS

SUIVI ET EVALUATION

Auto-diagnostic / Réponses aux questions soulevées

Point sur l'état d'avancement à 3 mois



PROGRAMME DE FORMATION

“ Devenir commercial : le plaisir de vendre ”

OBJECTIF

Développer un posture et un technique commerciale en adéquation avec votre personnalité, pour vendre avec plaisir et atteindre vos objectifs commerciaux de manière naturelle.

PUBLIC

Demandeur d'emploi, Porteur de projet de création ou reprise d'entreprise, cadres supérieurs, membres comité de direction. Pas de pré-requis

DURÉE

Programme modulable sur 2 journées (journées de 7h)

PROGRAMME

Jour 1 : Posture et techniques commerciales

Les fondamentaux de la relation commerciale

Mieux se connaître pour mieux vendre : auto-diagnostic

Découvrir vos "croyances limitantes" vis-à-vis de l'approche commerciale

La posture commerciale : **comportement, relationnel, attitude et état d'esprit**

Technique de vente : Vendre en restant soit même

Mise en situation : Simulation entretien

Jour 2 : Atteindre ses objectifs commerciaux

Savoir se fixer des objectifs réalistes

Gestion du temps : prospection qualitative

Parler positivement de son entreprise : verbes d'action, chiffres, dates, résultats...

Préparer ses entretiens : phrase d'accroche, argumentation, réponses aux objections

Maîtriser les différentes phases de l'entretien

Mise en situation : préparation d'un scénario de vente



“ Devenir commercial : le plaisir de vendre ”

Suite

MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Séances de formations en salle pour les groupes (5 à 15 personnes)
 - Inter ou Intra entreprise
 - Formations individuelles au bureau Créalyz
- Encouragement de la prise de risque intellectuelle dans un cadre bienveillant et stimulant
 - Mise en place d'une dynamique de groupe constructive
 - Appropriation individuelle des outils

Formation assurée par Carine SORIANO— Entrepreneuse/Formatrice

12 années d'expériences en tant que conseillère en création d'entreprise, diplômée d'un DESS

SUIVI ET EVALUATION

Auto-diagnostic / Réponses aux questions soulevées

Point sur l'état d'avancement à 3 mois



PROGRAMME DE FORMATION

“ Créer son site Internet avec Wordpress ”

OBJECTIF

- Savoir Créer, configurer, Mettre en Ligne et Gérer son site Internet sous Wordpress.
 - Créer un E commerce avec une extension Wordpress (Woo Commerce)
- Notions de référencement, Notions de sécurité et de restauration du site en cas de piratage
- Comment rédiger le contenu et remonter la position de vos pages sur les moteurs de recherche

PUBLIC

Formation conçue pour les :

Chefs d'entreprises, cadres, salariés et toutes personnes souhaitant améliorer ses compétences en web commerce

Durée de la formation : 21 h réparties : sur 3 journées

PROGRAMME

JOUR 1

Préparation pour créer un site sous WordPress

Hébergement et nom de domaine

Installation de WordPress sur l'hébergeur

JOUR 2

Premier pas avec WordPress

Comment créer une page ou un article

Les Extensions et Plugins WordPress (présentation WooCommerce)

JOUR 3

Création du E commerce avec WooCommerce

Analyse de statistiques

Notions de référencement naturel et payant

Les trucs en + :

Une formation pour entrepreneurs créée par des entrepreneurs

Programme adaptable en fonction du niveau du stagiaire



“ Créer son site Internet avec Wordpress ”

Suite

MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Séances de formations en salles pour les groupes (5 à 15 personnes) intra/inter
- Formation dans les bureaux de Créalyz pour les formations individuelles ou en entreprise
 - Présentation PowerPoint
 - Mise en application et en situation : cas concrets
- Encouragement de la prise de risque intellectuelle dans un cadre bienveillant et stimulant
 - Mise en place d'une dynamique de groupe constructive
 - Appropriation individuelle des outils
 - Remise d'un livrable à la fin de la formation

Formation assurée par Alexandre ROMAN — Entrepreneur/Formateur
Formation école Emweb - 3 ans d'expériences en tant que Webmaster

Formation co-animée par

Carine SORIANO—Entrepreneuse / Formatrice

12 années d'expériences en tant que conseillère en création d'entreprise, diplômée d'un DESS en gestion d'entreprise.

SUIVI ET EVALUATION

Auto-diagnostic / Réponses aux questions soulevées / évaluation à 3 mois



MÉTIER LEADER





PROGRAMME DE FORMATION

“ Développer sa créativité pour innover ”

OBJECTIF

la créativité est un des points de départ du processus innovant. S'appropriier les méthodes et les techniques efficaces pour produire des idées nouvelles : savoir instaurer un cadre propice à la créativité, s'appuyer sur des techniques de stimulation.

PUBLIC

chefs d'entreprises ou porteurs de projets de création ou reprise d'entreprise bien avancés dans leur projet (création < 6 mois) , Tout collaborateur désirant développer sa créativité. pas de pré requis

DURÉE

14 h réparties sur 2 jours

PROGRAMME

Jour 1

La créativité, les fondamentaux : La créativité comment ça marche ?
Quel est votre profil créatif ? Méthode DISC
Etudier les freins créatifs : auto censure, fausses croyances (éducation)
Lâcher prise pour préparer le processus créatif
Débloquer la créativité création d'une œuvre commune

Jour 2

Présentation des différentes méthodes qui impulsent la créativité
Développer le processus créatif en groupe : création d'un Brainwriting
Lâcher prise pour préparer le processus créatif
Application : Réalisation d'un Mind Mapping/vision board individuel
Pistes pour Transformer le Mind Mapping en plan d'action



“ Développer sa créativité pour innover ”

Suite

MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Séances de formations en salle pour les groupes (5 à 15 personnes)
Inter ou Intra entreprise
- Encouragement de la prise de risque intellectuelle dans un cadre bienveillant et stimulant
 - Matériel artistique : feutres, colle, post it, etc.
 - Mise en place d'une dynamique de groupe constructive
 - Appropriation individuelle des outils
 - Matériel artistique : feutres, colle, post it, etc.

Formation assurée par Carine SORIANO— Entrepreneurse/Formatrice

SUIVI ET EVALUATION

Auto-diagnostic / Réponses aux questions soulevées

Point sur l'état d'avancement à 3 mois



PROGRAMME DE FORMATION

“Management par la bienveillance”

OBJECTIF

Exercice bienveillant de la responsabilité managériale

La bienveillance est une clé de réussite à long terme, tant en terme de santé des salariés que de productivité. A travers cette formation vous apprendrez à mettre en place une bienveillance active : savoir reconnaître les compétences et les réussites de ses collaborateurs , favoriser la cohésion et l'esprit d'équipe, développer une écoute active et utiliser son intelligence émotionnelle.

PUBLIC

chefs d'entreprises ou porteurs de projets de création ou reprise d'entreprise bien avancés dans leur projet (création < 6 mois) , cadres dirigeants, managers
.pas de pré requis

DURÉE

14 h réparties sur 2 jours

PROGRAMME

Comprendre les enjeux du bien-être au travail
Compatibilité de la performance et du bien-être
Le rôle et les outils du manager

Les différentes variables de la qualité de vie et de la performance d'une équipe
Les facteurs de mal-être au travail

Du bien-être aux risques psychosociaux : principaux indices (absentéisme, accidents du travail)
Positionnement des participants et réflexion/synthèse en utilisant les principes du Metaplan

Mesurer le bien-être de son équipe

Réaliser un diagnostic de son service : décrypter les indices

Effectuer un bilan auprès des membres de son équipe à travers 10 points fondamentaux

Les niveaux de bien-être individuel et collectif

Mesurer la cohésion de son équipe

Analyser son attitude de manager

Le comportement en groupe

Les différents rôles et responsabilités du manager : se positionner clairement

Se doter des qualités relationnelles du leader

Adopter des comportements apaisants : dissocier pression positive et négative

Gérer la reconnaissance de ses collaborateurs



“ Management par la bienveillance ”



Suite

Suite du programme :

- Insuffler les axes de la qualité de vie et de la performance dans l'équipe
- Aborder le travail par le sens
- Appliquer les règles de conduite
- générer du feedback
- déclencher les rencontres formelles et informelles
- réaliser ou mettre en place des briefings et débriefings d'équipe
- aider le collaborateur à devenir acteur

MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Séances de formations en salle pour les groupes (5 à 15 personnes) Inter ou Intra entreprise
- Encouragement de la prise de risque intellectuelle dans un cadre bienveillant et stimulant
 - Mise en place d'une dynamique de groupe constructive
 - Appropriation individuelle des outils

Formation assurée par Carine SORIANO— Entrepreneurse/Formatrice

12 années d'expériences en tant que conseillère en création d'entreprise, diplômée d'un DESS en gestion d'entreprise.

SUIVI ET EVALUATION

Auto-diagnostic / Réponses aux questions soulevées
Point sur l'état d'avancement à 3 mois



PROGRAMME DE FORMATION

“ De la stratégie à l'action ”

OBJECTIF

Comprendre et mettre en œuvre les outils de l'analyse stratégique de l'entreprise
et piloter le changement.

Développer un projet d'entreprise en phase avec les défis d'un monde changeant, Mettre en place une démarche stratégique adaptées aux objectifs de l'entreprise, soutenir la performance globale à travers un plan d'action adapté

PUBLIC

chefs d'entreprises ou porteurs de projets de création ou reprise d'entreprise bien avancés dans leur projet (création < 6 mois) , cadres dirigeants, managers, membres comité de direction. pas de pré requis

DURÉE

14 h réparties sur 2 jours

PROGRAMME

Jour 1

La réflexion stratégique de l'entreprise : acquérir les bases conceptuelles

Présentation des outils méthodologiques : matrice SWOT

Faire le diagnostic stratégique de son entreprise avec la matrice SWOT par groupes de 2/3

Jour 2

Présentation de l'outil : Tableau de bord prospectif (Balance scored)

élaboration des modèles stratégiques les plus avancés à partir des axes de développement possible de leur propre entreprise à partir de la méthode présentée

Mise en place d'un plan d'action stratégique réalisable et daté pour une mise en application rapide post formation



“ De la stratégie à l’action ”

Suite

MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D’ENCADREMENT

- Séances de formations en salle pour les groupes (5 à 15 personnes)
 - Inter ou Intra entreprise
- Encouragement de la prise de risque intellectuelle dans un cadre bienveillant et stimulant
 - Mise en place d’une dynamique de groupe constructive
 - Appropriation individuelle des outils
 - Matériel artistique : feutres, colle, post it, etc.

Formation assurée par Carine SORIANO— Entrepreneurse/Formatrice

12 années d’expériences en tant que conseillère en création d’entreprise, diplômée d’un DESS en gestion d’entreprise.

SUIVI ET EVALUATION

Auto-diagnostic / Réponses aux questions soulevées

Point sur l’état d’avancement à 3 mois

Créalyz SAS - 54 C chemin de la Massippe - 30 340 Saint Privat des Vieux
☎ 04 66 54 80 78 - : contact@crealyz-entrepreneur.fr
crealyz-entrepreneur.fr N°Siret : 825 145 5001 00011 / NDA : 763 005 06 430

