



## 1ER DE CORDÉE CYCLE ENTREPRENDRE

**Ou,  
COMMENT RÉUSSIR ET ÊTRE UN DIRIGEANT  
HEUREUX**

Diriger est un métier, comme tout métier il s'apprend. Il ne suffit pas d'être un expert compétent pour entreprendre. Il faut être volontaire et audacieux, être commerçant, manager, financier. Ce cycle a été conçu pour les dirigeants d'une entreprise de cinq à une cinquantaine de salariés. Il a pour objectif d'aider le dirigeant à optimiser ses qualités d'entrepreneur, ses talents d'entrepreneur tout en assurant son épanouissement, son équilibre personnel.

### OBJECTIF DE LA FORMATION

Les objectifs opérationnels sont :

- Comprendre les mécanismes d'entreprise.
- Savoir organiser ses priorités et gérer son temps.
- Savoir animer des relations sociales au quotidien.
- Savoir développer la synergie et la cohésion d'équipe.
- Analyser ses activités et son marché et construire un plan commercial.
- Piloter l'entreprise à l'aide de tableaux de bord.
- Gérer financièrement le développement.

### DURÉE

Un parcours TRAINING de **150 heures sur 18 mois**

- 17 sessions présentiels toutes les 4 ou 5 semaines.
- 14 séquences de travail individuel en ligne.
- 11 cours et ateliers collectifs en ligne.
- 12 séquences e. training individuel.

Dispensée en présentiel ou en distanciel en français ou en anglais

### PUBLIC

Les dirigeants des petites entreprises de 10 à 50 salariés désireux de faire un point sur leurs pratiques de dirigeant. Désireux de parfaire leur vision du métier.

### VALIDATION DES ACQUIS

Test de connaissance (QCU)  
Attestation de fin de formation

### CONDITIONS D'ACCUEIL

Nombre minimum et maximum de participants : entre 6 et 12  
Sur demande, nous adaptons notre formation pour accueillir toute personne en situation de handicap.

### PÉDAGOGIE

Une promotion à taille humaine pour favoriser les échanges et le partage d'expériences, l'apport de contenu et l'étude de cas pratiques.

- Un parcours training en 6 thématiques avec :
- Apports d'expertises.
- Partages d'expériences.
- Études des cas réels.
- Suivi individualisé.
- Une logique de parcours d'apprentissage.

### TARIF

Nous consulter.

## PROGRAMME

<p><b>PHASE 1</b></p> <p><b>Le métier de dirigeant</b></p> <p>En deux sessions</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Entreprendre, nécessité ou volonté ?</li> <li>• Les dynamiques qui conduisent à la volonté d'entreprendre.</li> <li>• Les mécanismes qui régissent le développement des entreprises.</li> <li>• Les différentes facettes du métier d'entrepreneur.</li> </ul>	<p><b>PHASE 2</b></p> <p><b>L'efficacité personnelle du dirigeant</b></p> <p>En deux sessions</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La première ressource de l'entreprise : le dirigeant.</li> <li>• Le respect de sa dynamique personnelle.</li> <li>• La gestion de son stress et de sa disponibilité.</li> <li>• La capacité de prendre du recul.</li> </ul>
<p><b>PHASE 3</b></p> <p><b>Réussir la cohésion d'équipe</b></p> <p>En trois sessions</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Il faut des équipiers pour faire une équipe.</li> <li>• Le style de management favorisant l'esprit d'équipe.</li> <li>• La possibilité de mettre à profit les contingences légales et conventionnelles.</li> <li>• La démultiplication de la délégation des responsabilités.</li> </ul>	<p><b>PHASE 4</b></p> <p><b>La stratégie commerciale</b></p> <p>En trois sessions</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Savoir jouer de ses atouts pour réussir à moindre effort.</li> <li>• Que la stratégie est une manière de penser avant d'être une question de moyens.</li> <li>• Que le marketing est d'abord une sensibilité commerciale.</li> <li>• Que le métier n'a de sens que dans l'utilité qu'il rend à son environnement.</li> </ul>
<p><b>PHASE 5</b></p> <p><b>Savoir s'entourer</b></p> <p>En trois sessions</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Parce qu'un homme seul est en mauvaise compagnie.</li> <li>• L'optimisation de la gestion des emplois et des compétences.</li> <li>• La promotion par la délégation de responsabilité.</li> <li>• La détection des potentiels et leur fidélisation.</li> </ul>	<p><b>PHASE 6</b></p> <p><b>Stratégie financière et juridique du dirigeant</b></p> <p>En trois sessions</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Il est capital d'avoir les moyens de ses ambitions.</li> <li>• La garantie des ressources financières de l'entreprise.</li> <li>• Le choix du bon statut fiscal pour l'entreprise et le dirigeant.</li> <li>• La gestion prévisionnelle de l'exploitation et la conception de tableaux de bord.</li> </ul>