

Dynamiques entrepreneuriales

<p>Lieu et durée AVIGNON 3 jours soit 21h de formation</p> <p>Public Toute personne ayant une activité indépendante</p> <p>Prérequis Aucun</p> <p>Nombre de participants 4 minimum – 8 maximum</p>	<p>Objectifs</p> <p>Objectifs généraux</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Renforcer sa détermination et sa motivation ○ Acquérir une méthode d'organisation de travail et de développement d'activité ○ Devenir un acteur responsable de son développement professionnel <p>A l'issue de la formation, le participant sera en capacité de :</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Déterminer quelles sont les ressources et les moyens à sa disposition à partir de 3 approches distinctes et complémentaires : <ul style="list-style-type: none"> • La théorie de l'autodétermination et de la motivation (psychologie) • La théorie de l'effectuation (entrepreneuriat) • La théorie de la planification (gestion) ○ Appréhender les doutes plus sereinement et mesurer la prise de risque nécessaire ○ Envisager les difficultés et les échecs comme des ressources ou des opportunités motivantes <p>Mobiliser ses ressources et sa motivation</p> <p>Contenu</p>
<p>1^{er} jour</p> <p>Connaissances générales sur les notions d'éthique Existence Projet Entrepreneuriat</p> <p>Analyse des demandes et des projets de chaque stagiaire</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ Présentation du formateur et du déroulement de la formation ○ Tour de table des stagiaires - Identification des attentes et des besoins - Auto-évaluation ○ Approche théorique de la notion de marketing ○ Identification des freins, des croyances et des représentations de chacun vis-à-vis de cette approche marketing et du développement de l'activité ○ Identification de la qualité de la motivation et de l'engagement de chaque stagiaire ○ Restitution du groupe et feedback de la journée ○ Détermination des points forts, points à améliorer, croyances porteuses, valeurs émergentes, niveau et qualité de la motivation <p>Exercice d'intégration dans la proposition de travail à partir du recueil des informations de cette première journée</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Mises en situation et présentations orales d'une proposition d'action à effectuer, à l'aide des prises de notes de la journée ○ Argumentation et échanges avec le groupe

<p>2^{ème} jour</p> <p>Spécificités sur l'entrepreneuriat et la théorie de l'effectuation appliquée à chaque projet</p> <p>Mises en situation individuelles avec facilitation du groupe</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ Feedback collectif sur la première journée de formation et questions-réponses sur le premier texte d'élaboration ○ Introduction aux 5 principes fondamentaux de la théorie de l'effectuation et différenciation logique causale / logique effectuale ○ Identification des moyens disponibles en travaillant individuellement sur ses croyances limitantes : atteindre des buts à l'aide de moyens préalablement identifiés <ul style="list-style-type: none"> ● Qui est l'entrepreneur ? ● Ce qu'il connaît ? ● Qui il connaît ?
	<p>Identification et mesure des risques dans l'entrepreneuriat</p> <p>Jeux de rôle : la négociation des changements de direction d'un projet avec les parties prenantes émergentes</p>
<p>Le risque</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ Son contrôle par l'entrepreneur ○ Comment transformer les surprises et les échecs de parcours en ressources mobilisables pour le développement du projet <p>Exercice d'intégration et d'engagement aux principes de l'effectuation à partir de la situation individuelle de chaque stagiaire et des informations marquantes recueillies durant la deuxième journée de formation</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Mise en situation et repérage des éléments individuels d'effectuation propres à chaque projet, à partir d'entretiens individuels et d'échanges avec le groupe
<p>3^{ème} jour</p> <p>Spécificités sur la psychologie de l'entrepreneuriat (incluant la négociation), les théories de l'autodétermination et de la motivation</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ Présentations orales individuelles sur le travail du début de la matinée ○ Introduction à la théorie de la motivation d'Abraham Maslow, la logique des besoins fondamentaux et la hiérarchie des besoins ○ Introduction à la théorie de l'autodétermination et aux 5 formes de la base de la motivation ○ Introduction aux principes de la négociation appliqués à l'entrepreneuriat <ol style="list-style-type: none"> 1. Le questionnement liminaire 2. La préparation avant acte 3. L'évident après l'essentiel 4. L'écoute avant la parole 5. La gestion des émotions avant les problèmes de fond <p>Evaluation des acquis de la formation sous forme d'une ébauche d'un plan d'action opérationnel visant le développement des activités professionnelles ou des projets de chaque stagiaire, et motivation</p> <p>Tour de table et évaluation de la formation</p>

<p>Intervenant(e)</p> <p>Norbert Macia Diplômé de l'Institut d'Etudes Politiques d'Aix en Provence Diplômé en coaching de la Faculté d'Economie Appliquée d'Aix-Marseille Coach auprès d'entrepreneurs et autres indépendants Fondateur et superviseur d'un réseau de coaches de près de 600 professionnels</p> <p>Tarifs</p> <p>Le coût de la formation est de 420 € soit 30 €/h CapCom'Art n'est pas assujetti à la TVA Un acompte de 30% du coût de la formation sera demandé à l'inscription. La convention devra être signée en amont du démarrage de la formation</p>	<p>Moyens et méthode pédagogiques</p> <p>Le formateur propose une pédagogie confrontante mais néanmoins respectueuse des croyances et valeurs de chacun. Illustrée par l'appropriation d'outils, la mise en pratique d'exercices quotidiens et l'effectuation de propositions de travail, cette pédagogie permettra aux participants d'appliquer les contenus théoriques sur le terrain, afin d'avancer efficacement sur la construction de leur projet ou le développement de leur activité. L'ensemble des documents de référence utilisés pendant les séances seront distribués aux stagiaires</p>
	<p>Evaluations</p> <p>Evaluation des besoins et des attentes : Une auto-évaluation en début de formation permettra aux stagiaires et au formateur d'identifier les attentes et les besoins, les points de blocages, les compétences déjà acquises et les objectifs à atteindre</p> <p>Evaluation des acquis L'évaluation des acquis de la formation se fera sous forme d'une ébauche d'un plan d'actions opérationnel visant le développement des activités professionnelles ou des projets de chaque stagiaire Deux évaluations à froid seront adressées aux stagiaires à 3 mois et 1 an après la formation afin de suivre et de prendre l'entière mesure des acquis de la formation et des changements en cours.</p> <p>Evaluation de la formation Une grille d'évaluation de la formation et de la formatrice permettra de mesurer la compatibilité de la formation avec les attentes des stagiaires et d'ajuster les contenus des objectifs initiaux dans la perspective de son évolution et de son adaptation aux besoins professionnels des artistes.</p> <p>Une attestation individuelle de fin de stage mentionnant l'intitulé et la nature de l'action de formation, les objectifs, un résumé du programme, la date, durée et lieu de la formation ainsi que les résultats de l'évaluation des acquis sera remise à chaque stagiaire.</p>