



Programme Accélérateur Création Individuelle

Une formation stratégique pour les entrepreneurs de moins de 3 ans.

Conseils experts – Formation – Mise en réseau

240 heures sur 12 mois soit une moyenne de 20 h par mois

Début le 11/12/2025 – Fin le 10/12/2026

Modalités d'inscription

- Sur dossier de candidature
- En rendez-vous individuel

Objectifs

- Etablir la situation de l'entrepreneur et de son entreprise pour définir un plan d'actions de croissance
- Définir les actions commerciales et de communication pour développer le chiffre d'affaires
- Optimiser les fonctions de l'entreprise avec le digital
- Analyser ses besoins de financement et identifier les ressources adaptées
- Mesurer les incidences du changement d'échelle

Programme

Poser un diagnostic de la situation

- Aspirations personnelles et professionnelles, compétences, posture de dirigeant, ressources managériales,...
- Environnement de l'entreprise (mutations des comportements économiques, écologiques et sociaux)
- Les constituants du modèle économique de l'entreprise (segmentation clients, proposition de la valeur, canaux d'acquisition et de distribution, relation client...)

Conquérir son marché

- Analyse du marché et de la concurrence
- Offre et segmentation de la clientèle
- Stratégie de conquête et stratégie commerciale
- Positionnement des produits / services
- Prospection et techniques de vente
- Organisation et planification des actions commerciales

S'affirmer entrepreneur

- Profil de l'entrepreneur
- Compétences de l'entrepreneur
- Organisations et gestion des priorités

Rentabiliser l'entreprise

- Le business model
- La rentabilité de l'entreprise et le revenu du dirigeant
- Les outils de projection (compte de résultat, plan de financement, plan de trésorerie)
- Rentabilité et prix de vente

Financer l'entreprise et son développement

- Evaluation des besoins de financement
- Les différentes ressources financières possibles
- Les garanties de financement
- Argumentaire pour le financeur, pitchdeck

Digitaliser l'entreprise

- Diagnostic digital
- Usage des réseaux sociaux et relations clients
- Visibilité sur le web et marketing digital
- Sécurité informatique

Changer d'échelle

- Pourquoi ? Comment ? Quels impacts ?
- Définition et validation d'une stratégie de développement
- Changement de régime, changement de statut juridique

Recruter / manager

- Besoins en compétences de l'entreprise / éléments constitutifs d'une fiche de poste
- Coût total d'un collaborateur / aides à l'embauche et structures accompagnatrices
- Droit du travail, convention collective et organes professionnels

Accélérer avec l'Intelligence artificielle

- Présentation des types d'IA
- Les situations de travail pouvant être augmentées
- Les astuces et pièges du prompting

Accélérer la Transition

- Méthodes créatives pour générer des idées de solutions innovantes
- Amélioration de la chaîne de valeur

Méthodes pédagogiques

Mixte de séances en présentiel et à distance.

Alternance d'apports théoriques et méthodologiques ; travail en groupe / sous-groupe et en face à face.

Les éléments matériels sont des documents PowerPoint, un vidéo projecteur, des ordinateurs portables pour les stagiaires, des supports pédagogiques, une salle de formation, un tableau blanc...