CADRES EN MISSION

Programme de la formation

CRÉATEUR D'ACTIVITÉ ➡ BOOSTEZ VOTRE ACTIVITE PAR LE GROUPE DE CODEVELOPPEMENT PROFESSIONNEL

Formation tutorée à distance

29 heures

Indépendant et dirigeant · De 5 à 6 participants

658,33 € HT / 790 € TTC par participant

Description courte

Devenir chef d'entreprise pour beaucoup c'est changer de métier, se lancer dans une aventure longue et semée d'embuches. au cours de ce périple D'après une étude de la Bpifrance Le Lab de 2016, 45 % des dirigeants se sentent seuls et isolés, soit près d'un dirigeant sur deux..

Dépasser cela il est nécessaire de :

- S'entourer d'autres chefs d'entreprise dans la même situation
- Admettre sa vulnérabilité
- Continuer à se former

C'est cela que propose le programme " CRÉATEUR D'ACTIVITÉ ➡ BOOSTEZ VOTRE ACTIVITÉ PAR LE GROUPE DE CODÉVELOPPEMENT PROFESSIONNEL"

et ce grâce à :

- Un **apprentissage par les pairs**, en situation de travail
- La **création** d'un véritable **esprit de groupe** au service du projet de chacun
- L'incitation à la **mise en action effective**
- Une formation étalée sur plusieurs mois permettant la **maturation du projet**

Profil des participants

Toute personne engagée dans une démarche de création reprise ou développement d'entreprise.

Prérequis

- Le participant est engagé dans une démarche de création, de développement ou de pérennisation de son activité. Dans ce cadre, il doit fournir une attestation sur l'honneur présentant son projet de création ou reprise d'entreprise (modèle disponible sur https://www.of.moncompteformation.gouv.fr/espace-public/sites/default/files/2020-10/Regles-d-eligibilite-de-l-action-Accompagnement-creation-reprise-d-entreprise.pdf).
- Un ou plusieurs **sujets professionnels** (problématique, préoccupation, projets, réflexion) identifiés pour chaque participant
- Disponibilité et **engagement** à assister au programme complet (les 8 séances)

CADRES EN MISSION

Chaque participant signe une **charte d'engagement et de déontologie** pour s'engager sur le respect des règles et valeurs du groupe, notamment la confidentialité

Objectifs

- **Acquérir les compétences** concourant au démarrage, à la mise en œuvre et au développement de son activité
- **Développer / améliorer sa posture d'entrepreneur** - Par exemple :Définir sa stratégie
  - Identifier sa cible, structurer et positionner son offre au regard de celle-ci
  - Prospecter et fidéliser ses clients
  - Construire son réseau
  - Gérer son activité au quotidien et résoudre les problèmes rencontrés dans le cadre de son développement
  - Construire ou renforcer son identité professionnelle
  - Se dynamiser, gagner en confiance en soi et en sérénité
  - Vaincre l'isolement,
  - Se convaincre de sa légitimité
  - Développer son business
- **Apprendre à utiliser l'intelligence collective** pour traiter ses difficultés grâce à l'expérience de ses pairs

Aptitudes et compétences visées / attestées

- **Identifier et exposer un sujet** en lien avec sa création d'activité (une problématique, un projet, une préoccupation, une réflexion)
- **Évaluer une situation, identifier et exposer des solutions** pour répondre à une problématique, un projet, une préoccupation, une réflexion
- **Se mettre dans l'action** en élaborant et appliquant un plan d'actions

Contenu

La formation est répartie sur **8 séances**

SÉANCE N°1 -- Séance de LANCEMENT

- Découvrir les participants, leurs projets, leurs motivations et leurs attentes
- Présenter les outils et l'espace privé réservé aux échanges des participants
- Créer l'égrégore du groupe à travers le choix de ses valeurs et de son nom
- S'accorder sur les règles de fonctionnement du groupe de codéveloppement
- Comprendre les principes de la méthode (les rôles de CLIENT, CONSULTANT et ANIMATEUR, les postures associées, les 6 étapes de la méthode, les 2 étapes additionnelles, ...)
- S'accorder sur l'ordre de passage dans le rôle du CLIENT

SÉANCES N°2 À 7 -- Séances CLIENT

- À chaque séance, un des participants tient le rôle du CLIENT. À ce titre, il expose son sujet professionnel (une de ses problématiques, préoccupations, projets ou réflexions)
- Les autres participants tiennent le rôle de CONSULTANT. À travers leur propre expérience, leurs connaissances, ils vont proposer au CLIENT des solutions, des axes de progrès, de nouvelles alternatives, de nouvelles questions, ...

- Avant chaque séance de groupe, un tutorat est réalisé entre le CLIENT et l'ANIMATEUR (formateur). Cet entretien permet au CLIENT de se préparer à exposer son sujet et faire sa demande de conseil aux CONSULTANTS
- À l'issue de la consultation, le CLIENT est en mesure de bâtir son plan d'action pour avancer sur son sujet
- Après chaque séance, le CLIENT produit son plan d'actions détaillé et le met en visibilité du groupe sur un espace partagé
- Le participant qui a tenu le rôle du CLIENT dans la séance précédente expose son plan d'actions aux autres membres

SÉANCE N°8 -- Séance de CLÔTURE

- Le participant qui a tenu le rôle du CLIENT dans la séance précédente expose son plan d'actions aux autres membres
- Chacun des participants des séances précédentes expose l'avancement de son plan d'action
- Les participants adressent un ou plusieurs éléments communs au groupe, en lien avec les sujets traités lors des précédentes séances sous forme d'échanges ou de séance de codéveloppement Flash sur de nouveaux sujets ayant pu surgir depuis le début de la formation
- Les membres du groupe définissent les modalités d'une éventuelle poursuite de leur collaboration

Pédagogie et organisation

MÉTHODES pédagogiques :

La méthode du **Groupe de Codéveloppement Professionnel** (GCP) est une méthode pédagogique à part entière :

- La facilitation du groupe (rôle d'ANIMATEUR) est assurée par le formateur.
- C'est un apprentissage à 360°. En prenant tour à tour les rôles de CLIENT et de CONSULTANT, les participants apprennent d'eux-mêmes et des autres à :
  - Comprendre et poser un sujet (une problématique, une préoccupation, un projet, une réflexion)
  - Questionner en se focalisant autant sur la personne que sur la problématique
  - Aider
  - Conseiller, écouter les conseils des autres et s'appliquer ses propres conseils

Lorsqu'il est CLIENT : le participant expérimente la pertinence du questionnement qui le fera avancer sur sa problématique.

Il apprend à être réceptif à l'aide et aux conseils de ses pairs.

Lorsqu'il endosse le rôle du CONSULTANT : il découvre l'importance d'un exposé efficient et de la justesse des réponses du CLIENT.

Enfin le CONSULTANT apprend de ses pairs, grâce au CLIENT, et surtout de lui-même.

Autres méthodes pédagogiques utilisées :

- Pédagogie active : Tour de table, mise en situation, feedback individuel et collectif, …
- Expositive : ¨Présentation PPT, …

- Participative : Tableau blanc, Post-It, …
- Démonstrative : Démonstration, usages d'outils digitalisés, …

En complément, les séances sont enregistrées et mises à disposition des participants.

Positionnement et Modalités d'évaluation des acquis

- **Test de positionnement** en amont : Un formulaire de positionnement sera envoyé à chaque participant avant le début de la formation. En fonction des informations collectées, le formateur pourra, avant la première séance, contacter certains participants afin de valider leur engagement et s'assurer que le programme correspond bien à leurs besoin/attentes.
- **Évaluation des acquis /compétences :** Quiz + Grille d'évaluation
- **Évaluation** de la formation **à chaud** et **à froid**

Mode de validation

Attestation de fin de formation

Financements possibles

OPCO

Modalités et délai d'accès

1 mois

Référent handicap

PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP : *(mise en place de compensation…)*

Contact : Référent handicap 02 51 84 95 55 / 06 28 70 45 28 / nadiahadjeri@cadresenmission.com

Intervenant

Serge GRAS

- Animateur de groupes et d'ateliers de codéveloppement professionnel présentiels et distanciels – Formateur à l'animation de groupe de codéveloppement
- Formateur dans le cadre du programme DINAMIC de la CCI des Pays de la Loire
- Concepteur de programme de formation, Blended (présentiel distanciel synchrone et asynchrone) et ludo-pédagogique
- Consultant et manager en temps partagé dans le domaine du management et développement commercial

Patrick BANERE

- Animateur de groupes et d'ateliers de codéveloppement professionnel présentiels et distanciels
- Ingénieur généraliste, 30 ans d'expérience en management, qualité et amélioration continue dans les industries électronique et automobile

- Formateur
- Consultant en management certifié IDCE en 2015

François TERRIEN

- Animateur de groupes et d'ateliers de codéveloppement professionnel présentiels et distanciels – Formateur à l'animation de groupe de codéveloppement
- Accompagnateur de consultants, managers et dirigeants en transition de vie professionnelle
- Coach-Formateur-Sophrologue, certifié dans les 3 disciplines
- 26 années en tant qu'ingénieur et manager dans un grand groupe international du domaine des Télécoms