



Une grande histoire de management

PROGRAMME DÉTAILLÉ 2020



**DIPLÔME D'UNIVERSITÉ
DIRIGER, CREER OU REPRENDRE UNE
ENTREPRISE**

FORMATION CONTINUE



Session du 13 mars au 11 juillet 2020

Direction du programme :

- Didier Chabaud, Professeur des Universités
- Claire Ledy Lepine, Maître de Conférences associée

PROGRAMME

Modules d'enseignement	Intervenants
MARKETING	Daisy Moreau, <i>Coach et Consultante en accompagnement entrepreneurial</i>
COMPTABILITE FINANCIERE	Patrick Deleau, <i>Consultant en entrepreneuriat</i>
RESSOURCES HUMAINES	Philippe BIANCHI <i>Consultant et formateur en négociation d'affaires</i>
DROIT	Patrick Deleau, <i>Consultant en entrepreneuriat</i>
ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS Durée : 70 h	Responsable de l'enseignement : Claire Ledy Lepine, <i>Maître de Conférences associée, IAE de Paris Consultante et chef d'entreprise</i>
ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL (tout au long des 5 mois de formation) Durée : Selon le projet et la demande des participants	Responsable de l'encadrement : Claire Ledy Lepine, <i>Maître de Conférences associée, IAE de Paris Consultante et chef d'entreprise</i>

Objectifs pédagogiques :

La formation permet d'acquérir des compétences transversales nécessaires à la création d'entreprise. Elle a pour objectif de vous accompagner dans la construction et le développement de votre projet de direction de centre de profit, de succursale, de création ou de reprise d'entreprise par :

- L'acquisition de méthodes et d'outils dans les domaines fondamentaux de la gestion d'entreprise : Marketing, Comptabilité et Analyse financière, Ressources humaines et Droit,
- La maîtrise des différentes étapes du processus de management ou de création d'entreprise,
- La présentation de votre projet dans le cadre d'une soutenance.

La formation permet aussi à des personnes, qui n'ont pas forcément de projet de création d'entreprise, d'acquérir des compétences liées à la conduite d'un projet entrepreneurial afin de développer de l'activité au sein de grandes et moyennes entreprises.

Les intervenants :

Les intervenants sont, pour les uns, des universitaires impliqués dans la recherche, pour les autres, des cadres et dirigeants d'entreprise ayant une réelle pratique entrepreneuriale. Cette diversité permet une approche très concrète de la formation tout en assurant les bases théoriques nécessaires.

Public concerné :

- Porteurs de projets de création ou de reprise d'entreprise.
- Cadres de grandes entreprises qui seront amenés à diriger un centre de profit
- Ingénieurs ou chercheurs scientifiques qui souhaitent réorienter leur carrière en lançant leur entreprise

Déroulement de la formation :

La formation comprend 132 heures d'enseignement (dont une partie à distance), programmées sur 20 journées avec 10 regroupements de deux jours (le vendredi et le samedi), et s'étale de mars à juillet 2020.

Les stagiaires bénéficient aussi d'un accompagnement personnel.

Ce rythme de la formation permet aux stagiaires de continuer leur activité professionnelle ou de construire leur projet pendant la formation.

Moyens pédagogiques :

- Le nombre de stagiaires est limité à 16 personnes. Cela permet d'une part, de travailler concrètement sur chaque projet et d'autre part, de favoriser l'interactivité et le partage d'expériences.
- La formation comporte une partie théorique (argumentée d'exemples) et une partie pratique avec mise en situation.
- Un suivi personnalisé tout au long de la formation (6 mois) sous la direction de Madame Claire Ledy Lepine.

Après la formation : L'incubateur ENSAM-ParisTech

A l'issue de sa formation, chaque participant peut être suivi individuellement pendant 18 mois par l'équipe de l'incubateur ENSAM-ParisTech uni par convention avec l'IAE Paris – Sorbonne.

Ce suivi individuel est subordonné à une validation du projet par le comité de l'incubateur. Après validation, l'intéressé peut aussi bénéficier des subventions du dispositif PIA (Paris Innovation Amorçage).

RENSEIGNEMENTS PRATIQUES

Contact :

IAE Paris Sorbonne Business School
Mohamed Laasri
8 bis, rue de la Croix Jarry – 75013 Paris

01 44 08 11 72 – entrepreneuriat.iae@univ-paris1.fr

Inscriptions jusqu'au **26 février 2020**

Entretiens : les derniers entretiens seront programmés dans la semaine du 08 octobre 2019.

Début des cours : 13 mars 2020

Réunions d'information : les 22 novembre 2019 – 22 janvier et 19 février 2020 à 18h30 à l'IAE de Paris

Coût de la formation : 7.500€ (déjeuners inclus).

Tarif réduit pour les inscriptions réglées intégralement à titre personnel.

Dates des regroupements de notre prochaine promotion :

- 13 – 14 mars 2020
- 27 – 28 mars 2020
- 03– 04 avril 2020
- 24 – 25 avril 2020
- 22 – 23 mai 2020
- 29 – 30 mai 2020
- 05 – 06 juin 2020 > (1) Suivi des projets à distance
- 12 – 13 juin 2020
- 26 - 27 juin 2020
- 03 – 04 juillet 2020
- 11 juillet 2020 > Soutenances Projets devant un jury professionnel

I – Enseignements fondamentaux

MARKETING

Daisy MOREAU, *Coach et Consultante en accompagnement entrepreneurial*

Objectifs :

A l'issue des 4 séances, les participants doivent être en mesure d'adopter une démarche marketing pour optimiser la création de valeur. Les apports de contenu, les exemples et les exercices sont adaptés à la situation de la très petite entreprise, et visent à démontrer l'intérêt d'adopter une telle démarche, même avec des moyens limités et en phase de création de projet.

Les séances alternent des apports de connaissance, des réflexions en groupe et un travail individuel de construction de son propre plan marketing.

Contenu
Comprendre son marché ainsi que les besoins et les désirs des différents acteurs (clients, prospects, influenceurs) ; identifier les opportunités.
Concevoir une stratégie marketing orientée client : élaborer un concept, décider du ciblage et du positionnement, créer sa marque.
Elaborer un programme d'actions marketing : définir l'offre et le prix, choisir les canaux de distribution, savoir ou, comment et à qui communiquer son offre.
Bâtir des relations rentables et assurer la satisfaction des clients : la boîte à outil de l'entrepreneur.

Identification des opportunités ; Etudes de Marché ; Positionnement ; Ciblage clientèle ; Création de marque ; Politique d'offre (les produits, les services, le prix et la distribution) ; Actions de communication et de fidélisation des clients.

COMPTABILITE FINANCIER

Patrick Deleau, *Consultant en entrepreneuriat*

Objectifs :

Langage de l'entreprise, les principes de base de la comptabilité doivent être connus pour superviser l'activité des experts intervenant en la matière. La présentation des principaux outils d'interprétation des états permet de préparer les échanges avec les partenaires financiers.

Contenu
Principes de la comptabilité : la création de l'entreprise
Principes de la comptabilité : l'exploitation de l'entreprise
Lecture des états financiers : interpréter la performance
Lecture des états financiers : interpréter la structure

Notions fondamentales de comptabilité ; structure du bilan et du compte de résultat ; analyse financière des documents comptables (soldes intermédiaires de gestion, capacité d'autofinancement, besoins de fonds de roulement ...)

RESSOURCES HUMAINES

Philippe BIANCHI, Consultant et formateur en négociation d'affaires

Objectifs :

- Identifier les techniques clés de la communication, indispensables à tout entrepreneur,
- Acquérir/consolider les bases du recrutement et de la formation,
- Comprendre les enjeux de la rémunération et les principes de la paie,
- Confronter ses connaissances en RH au sein d'un groupe pluridisciplinaire.

Contenu
<p>Leadership & Communication</p> <ul style="list-style-type: none">- Les fondamentaux dans la communication verbale et non verbale- Les fondamentaux dans la communication écrite – le pouvoir des mots, des chiffres et des émotions. – le story telling- Développer la confiance en soi et l'affirmation de soi dans la communication et la conduite de projet entrepreneurial
<p>ATELIERS</p> <ul style="list-style-type: none">- la fenêtre de JOHARI – d'après les travaux des auteurs Joseph Luth et Harrington Ingham / le feedback / Atelier pratique- La lecture des expressions faciales – d'après les travaux de Paul Ekman / Atelier pratique- Gestion et optimisation de votre communication écrite (emails et pitch notamment)- Pitch de présentation de votre projet face à un journaliste dubitatif. (Exercice individuel avec un enregistrement vidéo remis à chaque participant)- Votre diagnostic et plan d'amélioration
<p>Les priorités du management</p> <ul style="list-style-type: none">- Les phases clefs du recrutement, de l'intégration, de la conduite de projet, de la motivation, du recadrage.- Présentation des 4 styles de management situationnel (d'après P. Hersey et K. Blanchard),- Présentation du management collaboratif
<p>ATELIERS</p> <ul style="list-style-type: none">- Quels est votre style de management ?- Quels sont vos points fort et vos points d'amélioration à prévoir par rapport à votre organisation présente et future ?- Gestion et optimisation de votre temps et de vos priorités. / atelier pratique- La fixation d'objectif SMART pour vous-même et vos collaborateurs. / atelier pratique

Chaque module fait l'objet d'une mise en application pratique, définie au regard de la constitution du groupe.

DROIT

Patrick Deleau, Consultant en entrepreneuriat

Objectifs :

Faire comprendre :

- L'étendue et les limites du caractère contraignant du droit et de la fiscalité pour les entreprises ;
- La nécessité du recours au droit comme outil d'organisation des décisions et des processus de gestion.

Contenu
Choix d'une structure juridique d'entreprise : entreprise individuelle, société...
Les contrats d'affaires : formation et preuve des contrats ; validation ; exécution
La responsabilité civile et pénale du chef d'entreprise (organisation et prévention) Gestion des salariés
Le contentieux d'affaires ; la prévention et le traitement des difficultés des entreprises

II – Enseignements théoriques (70 h)

Claire Ledy Lepine, *Maître de Conférences associée– IAE Paris-Sorbonne,
Consultante et chef d'entreprise*

Objectifs :

Permettre au participant de prendre la décision de créer et lui donner les facteurs clés de succès de son projet. Présenter tout au long des séances l'ensemble des intervenants de la vie de l'entreprise (experts comptables, avocats conseils en marketing ...)

Séances	Contenu
1 & 2	La Méthodologie de la création La posture entrepreneuriale Le projet partagé
3 & 4	Stratégie et pratique de communication web
5 & 6	Présentation individuelle du projet par la méthode BMC
7 & 8	Adéquation homme projet
9 & 10	Techniques de vente et négociation commerciale avec mise en situation
11 & 12	F Techniques de vente et négociation commerciale avec mise en situation (Suite)
13 & 14	Financement de l'entreprise Elaboration d'un business plan avec outil de simulation
15 & 16	Les outils de communication de l'entreprise Automatiser l'administratif et le marketing web Management : l'entreprise libérée
17 & 18	Définir la proposition de valeur et ne pas se mentir à soi-même
19 & 20	Pilotage des projets : Synthèse individuelle
21 & 22	Préparation du projet pour présentation aux partenaires financiers et synthèse individuelle
23 & 24	Présentation orale des projets en support PPT devant un jury de professionnels

Synthèse et conclusion

Soutenance de projets

Evaluation de la formation