

Certificat d'Entrepreneur en entreprise

« Ne commencez jamais un business juste pour « faire de l'argent ». Commencez un business pour faire une différence ». – Marie Forleo



Sion : 027 346 59 79
 St-Maurice : 024 471 63 22
info@cvpc.ch – www.cvpc.ch

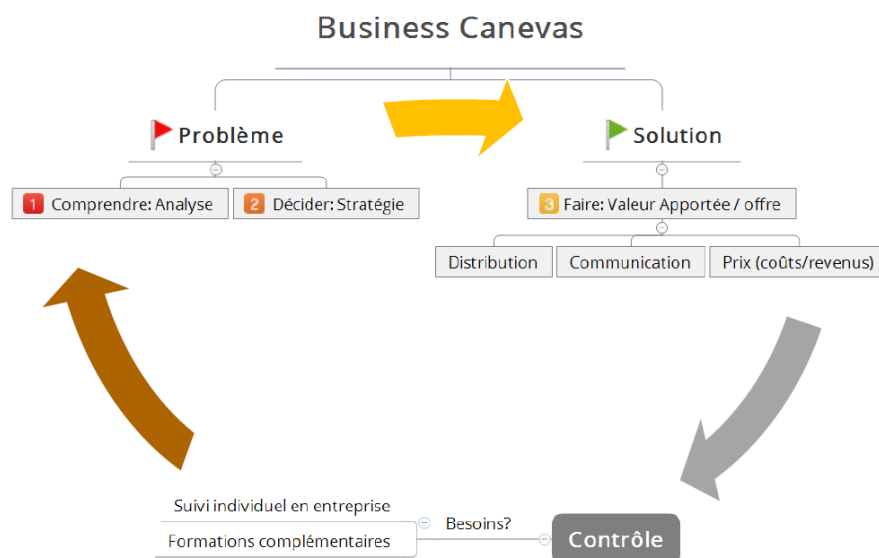
Le **Centre Valaisan de Perfectionnement Continu (CVPC)** propose un nouveau concept de formation visant le développement de compétences entrepreneuriales nécessaires à la réussite d'un projet, qu'il soit personnel ou professionnel.

Accompagné par des mentors - tous spécialistes du domaine -, vous travaillerez sur votre propre projet tout au long de la formation et identifierez les solutions qui maximiseront ses chances de réussite

Un concept novateur dédié aux entrepreneurs

Ce concept de formation est inspiré du *business model canvas*. Un outil développé par M. Yves Pigneur, professeur à l'Université de Lausanne et M. Alex Osterwalder, doctorant. Il est aujourd'hui utilisé par les ingénieurs et entrepreneurs du monde entier pour transformer leurs projets en un business viable et rentable.

Le schéma ci-dessous se veut représentatif du parcours de formation qui sera opéré pour que vous atteignez vos objectifs.



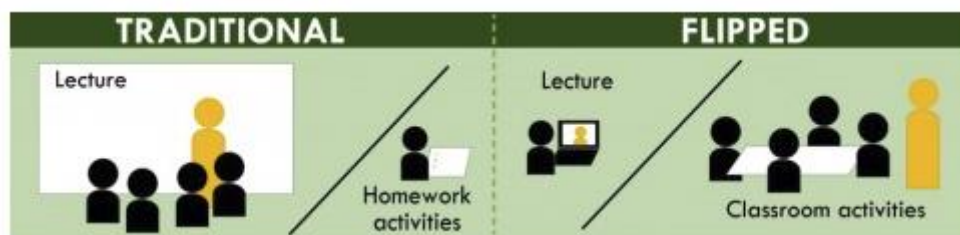
Ainsi, vous :

1. Définirez et poserez clairement le problème. Ce que vous cherchez à savoir.
2. Définirez une stratégie en vous basant sur votre analyse
3. Proposerez et mettrez en place des solutions de réussite au service de votre public cible
4. Contrôlerez l'impact de vos actions et définirez vos axes d'amélioration

De plus, la méthodologie de la formation suit le principe du *flipped classroom*, dit de classe inversée.

L'idée est de consacrer, en amont du cours, du temps à la découverte et à une première mise en pratique du contenu, et de profiter du temps en présentiel (avec votre mentor) pour approfondir la thématique en fonction de votre pratique et de votre projet.

Le but est de vous rendre compétent et autonome dans la réalisation et le succès de vos projets.



Le concept est entièrement modulable et flexible. Il peut être adapté sur mesure pour les entreprises en fonction des objectifs et du développement futur de l'entreprise au niveau de son capital humain, son know-how ainsi que sa structure actuelle.

Objectif de la formation

Cette formation axée pratique dispense des connaissances entrepreneuriales nécessaires à la réussite d'un projet ou d'un business. A la fin de la formation, vous serez capable de :

- ✓ Développer de nouveaux projets personnels ou professionnels tout en assurant leur viabilité et favorisant leur pérennité.
- ✓ Prendre les décisions stratégiques concernant la commercialisation de votre projet/business sur la base d'analyses internes et externes
- ✓ Déterminer la plus-value offerte par votre projet/produit à votre marché cible
- ✓ Communiquer votre projet/produit de manière efficace auprès de votre public cible
- ✓ Amener votre produit jusqu'à vos consommateurs intelligemment
- ✓ Evaluer la rentabilité de votre projet/business
- ✓ Maximiser les chances de réussite de vos projets
- ✓ Faire preuve d'esprit entrepreneurial

Prérequis

Sont admis dans la formation les personnes ayant un projet concret. Ce peut être :

- ✓ Développer un nouveau business
- ✓ Commercialiser un nouveau produit
- ✓ Mettre en place un nouveau service
- ✓ Diversifier ses activités et identifier de nouvelles sources de profits.
- ✓ Autre

Les mentors

Huit mentors, tous spécialistes et praticiens de la matière enseignée, vous guideront au travers des obstacles et vous aideront à mettre en lumière les solutions les plus adaptées à la réussite de votre projet.

7 modules de formation

1. Module 0 : Introduction

Avant d'entrer dans le vif du sujet, il est important de poser les bases pour que cette formation individuelle vous soit le plus profitable possible.

Ce premier module a pour objectif de :

- ✓ Expliquer le déroulement de la formation
- ✓ Comprendre le fonctionnement de la plateforme
- ✓ Définir précisément vos objectifs et vos attentes

2. Module 1 : Analyse

Pour bien comprendre la problématique et les enjeux auxquels une entreprise fait face, il est indispensable de prendre du recul et de se poser les bonnes questions afin de définir les axes de développement et de réussite de manière rationnelle et réfléchie.

Dans ce module, vous travaillerez sur :

- ✓ L'analyse de votre marché et de votre environnement
- ✓ L'identification de vos sources de données et d'informations internes et externes
- ✓ L'organisation et l'exploitation de bases de données
- ✓ La transformation des informations en actions concrètes

3. Module 2 : Stratégie

Suite à votre analyse, il vous faudra réfléchir sur la stratégie à mettre en place pour développer et commercialiser votre projet/produit/service.

Ce module vous permettra de :

- ✓ Définir votre positionnement d'offre et d'image
- ✓ Identifier les stratégies possibles
- ✓ Fixer vos objectifs
- ✓ Déterminer vos besoins en ressources (financières, matérielles, etc.)

4. Module 3 : Valeur ajoutée

Pour compléter votre réflexion stratégique, il est vital de connaître la plus-value de votre projet, ce que vous allez offrir à vos consommateurs et qui vous différenciera de vos concurrents. Si vous n'apportez aucune plus-value avec votre produit/service/projet du point de vue du client, vous donnerez un coup d'épée dans l'eau et vos efforts ne seront pas récompensés.

Ce module aura pour objectif de :

- ✓ Développer les composantes et facteurs de réussite de votre produit
- ✓ Mettre en lumière les bénéfices apportés par votre produit à votre client
- ✓ Créer un avantage compétitif par rapport à vos concurrents

5. Module 4 : Distribution / Vente

Une fois votre produit/projet clairement identifié et défini, vous devez réfléchir à la meilleure manière de le mettre à disposition de vos clients. Le choix des circuits et des canaux reste un facteur clé de réussite ou d'échec. Si la logistique n'est pas bonne et les forces de vente inefficaces, votre produit/projet ne pourra pas connaître le succès qu'il mérite.

Ce module se base sur le développement des compétences suivantes :

- ✓ Elaboration d'une stratégie de distribution efficace
- ✓ Choix judicieux des circuits et des canaux
- ✓ Organisation maîtrisée de la distribution physique (logistique)
- ✓ Connaissance des différentes formes de ventes
- ✓ Planification et organisation des ventes
- ✓ Mises en place d'un service client

6. Module 5 : Communication

Comme disait Stuart H. Britt, célèbre historien et activiste américain :
« *Pour une entreprise, ne pas réaliser de publicité c'est comme faire de l'œil à une fille dans le noir. Vous savez ce que vous faites, mais personne d'autre ne le sait.* »

La communication est essentielle mais doit aussi être pertinente. Avec la multitude de produits et services existant sur le marché, vous devez être capable de communiquer votre produit auprès de votre public cible au bon moment, au bon endroit et au bon prix afin de maximiser votre retour sur investissement (ROI).

A la fin de ce module, vous serez capable de :

- ✓ Définir votre stratégie de communication en fonction de votre public cible
- ✓ Identifier les instruments de communication les plus appropriés en fonction de vos objectifs
- ✓ Assurer une couverture complète en développant votre présence digitale.

7. Module 6 : Rentabilité

Pour qu'un produit/business soit viable, il faut qu'il soit rentable. Les investissements que vous allez engager doivent vous apporter le retour escompté pour que votre entreprise soit pérenne et qu'elle puisse se développer conformément à vos attentes.

Ce dernier module traitera des points suivants :

- ✓ Identification des coûts
- ✓ Détermination de la méthode de coût optimal pour juger de la rentabilité d'un produit/projet
- ✓ Analyse du seuil de rentabilité
- ✓ Impact des différentes stratégies de prix

Format en 3 étapes

Pour chaque module

Travail à distance :

1. Accès à du contenu pédagogique à distance (vidéos, supports de cours, outils de travail, canevas, etc.) sur la plateforme e-learning du CVPC
2. Mise en application des outils à sa propre problématique/produit/projet grâce à des outils de travail prévus à cet effet (Travail à effectuer en amont).

Accompagnements individuels (compris dans le cursus) :

1. Approfondissement de la matière
2. Application des éléments à son projet/produit/business
3. Feedbacks et échanges avec votre mentor pour vous accompagner dans la réussite de votre projet

Accompagnement individuel et personnalisé (facultatif), non compris dans le cursus, en fonction des besoins des participants

Programme

N°	Nom du module	Nombre d'heures de formation individuelle
0	Introduction	1
1	Analyse	2
2	Stratégie	1
3	Valeur ajoutée	2
4	Distribution / Vente	3
5	Communication	4
6	Rentabilité	1
Total	14 sessions individuelles de 1 heure + 1 session supplémentaire de 1 heure à choix en fonction de vos besoins	
Prix de la formation	CHF 4'900.-	
Prix de l'examen (défense devant un jury)	CHF 350.-	
Prix total de la formation	CHF 5'250.-	

*

Les possibilités de paiement de la formation sont multiples. Si le candidat(e) le souhaite, il peut contacter la direction du CVPC pour discuter des diverses possibilités de paiement et trouver un arrangement.

Adaptable sur mesure pour votre entreprise

Ce concept, par sa nature flexible et modulaire, peut être adapté sur mesure en fonction des besoins de votre entreprise.

Pour cela, il est recommandé de contacter directement le CVPC afin que le concept de formation puisse être réalisé sur mesure en fonction :

- ✓ De vos besoins stratégiques
- ✓ De vos besoins en capital humain. A savoir, le niveau de compétences à atteindre en fonction des compétences actuelles et du développement futur de l'entreprise.

La session de formation élaborée sur mesure vous permettra :

- ✓ De vous aider dans le développement de vos ressources manquantes ou lacunaires
- ✓ De créer une dynamique d'équipe basée sur l'innovation, la proactivité et la recherche de solutions
- ✓ Renforcer les liens de vos collaborateurs autour d'un projet commun.
- ✓ Promouvoir un esprit d'entreprise et d'innovation au sein de votre structure

Par le biais d'une offre sur mesure, le CVPC vous garantit une formation :

- ✓ Adaptée à vos besoins
- ✓ Avantageuse par rapport au nombre de participants
- ✓ Avec un retour sur investissement optimisé

Contact :

Simon Franzen

Directeur du CVPC

027 346 59 79

Simon.franzen@cvpc.ch

Structure générale

Durée et horaire : Le planning de formation est établi sur mesure, en fonction des besoins du participants et des disponibilités des intervenants.

Mentors : Experts en la matière et formateurs certifiés, ils vous accompagneront dans la réussite de vos projets.

Lieux : Les lieux des rencontres sont définis entre le participant et le mentor.

Public cible : Entrepreneurs, directeurs de PME, chefs de projet, responsables de développement (produit, business ou autre), responsables marketing et/ou vente, etc.

Reconnaissance : Soutenu et reconnu par Génération entrepreneur et l'association romande agir.

Validation : A la fin de la formation, vous serez amené à défendre votre projet devant un jury qui décidera de valider ou non vos acquis de formation et vous donner ainsi accès au Certificat d' « Entrepreneur en entreprise ». Ces sessions d'examens sont organisées une à deux fois par année, en fonction du nombre de candidats.



Ceci n'est pas un cours. C'est :

Un concept novateur
Une méthode de classe inversée
Des accompagnements individuels
Un vivier d'ambitieux

« Vous ne serez plus jamais seul. »

Centre Valaisan de Perfectionnement Continu
Reconnu par l'Etat du Valais et les associations professionnelles