



REPENSER UN BUSINESS MODEL EN PÉRIODE DE CRISE

Programme de formation

collectif-100watts.com

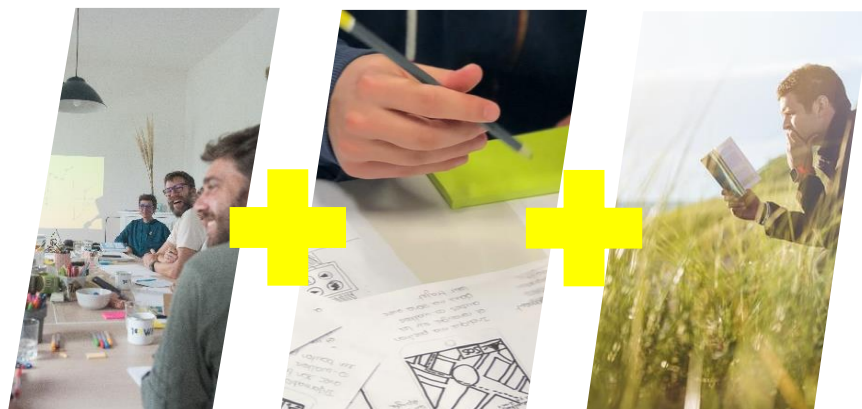
collectif
100WATTS

\\ Repenser un business model en période de crise

Vous accompagnez et/ou vous formez des entrepreneur.e.s

qui traversent une crise sanitaire sans précédent. Et vous ressentez le besoin de vous outiller davantage pour les aider à repenser leur business model. Avez-vous exploité toutes les possibilités d'analyse et de « pivotage » que permet notamment le Business model CANVAS ? Nous vous invitons à le faire à travers une formation-action, avec une application immédiate sur le terrain !

Formation à distance



1 JOURNÉE 1/2

**de formation
en petit collectif**

UN KIT

**réutilisable
en toute autonomie**

DES BONUS

**inspirants
pour aller + loin**

FICHE DESCRIPTIVE

\\ NATURE DE LA FORMATION

Parcours concourant au développement des compétences : [Action de formation] - (articles L.6313-1 et 6313-2 du Code du travail). Présentiel et distanciel (Art. D 6313-3-1 du Code du travail).

\\ PUBLIC VISÉ PAR LA FORMATION

- Professionnel.le.s de la formation et de l'accompagnement des entrepreneur.e.s.

\\ PRÉ-REQUIS

Aucun autre pré-requis que d'appartenir au public visé, et d'avoir effectué un diagnostic préalable *via* un entretien téléphonique individuel avec le/la formateur.trice. Ce dispositif est préalable à toute inscription et permet notamment de valider la présence de conditions matérielles permettant le bon déroulement de la formation (voir : Moyens matériels).

\\ OBJECTIFS DE LA FORMATION

Cette action de formation s'adresse aux professionnel.le.s de la formation et de l'accompagnement des entrepreneur.e.s. À l'issue de la formation, les stagiaires seront en capacité d'analyser un business model et d'identifier les leviers possibles d'adaptation et de changement dans un contexte contraint.

\\ \\ DURÉE DE LA FORMATION,

DATES, HORAIRES & LIEU

- Durée : 11 heures 30 en collectif à distance
- Dates : 7 heures le 15 décembre 2020 et 3 heures 30 le 16 décembre 2020
- Horaires : de 9h à 12h30 et de 14h à 17h30
- Lieu : formation à distance, en approche distancielle synchrone

\\ NOMBRE DE PARTICIPANTS

3 à 6 stagiaires.

\\ CONTENUS DE LA FORMATION

Séquence 1 / Entreprendre dans un contexte de crise

Test de positionnement.

- Les principales étapes d'une crise
- Les impacts de la crise sanitaire du coronavirus sur les pratiques d'achats
- Les principes d'effectuation à l'heure du coronavirus

Séquence 2 / L'analyse d'un Business Model CANVAS en 9 étapes

- Les segments de clientèle : la rédaction de 3 « personas » avec un profil d'acheteur
- La proposition de valeur & le positionnement dans l'environnement concurrentiel
- Les canaux de distribution & les points de contact avec les segments de clientèle
- La relation client & le parcours utilisateur
- Les sources de revenus : montant et fréquence du chiffre d'affaires par segment de clientèle et revenus alternatifs
- Les ressources clés : humaines, matérielles, immatérielles et financières
- Les activités clés : le savoir-faire, le pouvoir-faire et l'aimer-faire
- Les partenaires clés, spécifiques à l'activité et à la façon de la développer
- Les structures de coûts : les principaux postes de charge et la marge commerciale

L'ensemble du travail réalisé sera retranscrit dans une application en ligne permettant de faire une synthèse chiffrée.

Séquence 3 / Remodeler une proposition de valeur

- Approche LEAN CANVAS : quels sont les nouveaux problèmes des clients / utilisateurs ?
- Analyse du parcours utilisateur
- Identification des solutions possibles
- Impact sur les ressources clés et les canaux de distribution de l'entreprise

Séquence 4 / Traduire une intention de changement en indicateurs concrets

- L'équilibre entre les objectifs commerciaux et les canaux de distribution
- L'équilibre entre les objectifs commerciaux, la capacité de travail et les ressources disponibles
- Le seuil de rentabilité et sa traduction en objectifs commerciaux

- Les indicateurs de réussite : la définition des critères et la traduction en valeurs mesurables et compréhensibles.

Test d'auto-positionnement en ligne individuel permettant de mesurer la progression des acquis depuis le début de la séquence 1. Évaluation « à chaud » de la formation en ligne. Information sur les documents contractuels qui seront envoyés à l'issue de la formation.

\\ MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Identification des besoins de chaque participant en amont de la formation et avant inscription (test de positionnement en ligne et entretien téléphonique individuel avec la formatrice), activités pédagogiques : apports théoriques et travaux pratiques, échanges entre les stagiaires et la formatrice qui sera la même toute la durée du protocole individuel de formation, séquences de progression basées sur un diaporama dédié à l'action de formation et remis au participant sous forme digitale, remise d'un livret stagiaire. L'évaluation des acquis sera réalisée à l'issue de la séquence 3 puis à l'issue de la séquence 5, à partir d'une application en ligne permettant de faire une synthèse chiffrée.

\\ MOYENS MATÉRIELS

Cette action de formation à distance implique des ressources identifiées au préalable : il est vérifié et confirmé par écrit que toutes les conditions d'apprentissage sont réunies (table, chaise, téléphone, ordinateur, salle adaptée, accessibilité PMR, connexion Internet ...). Cette formation collective synchrone sera menée grâce à un outil de visioconférence permettant le partage de documents, le tableau blanc, les discussions instantanées, la visualisation de tous les participants et leur prise de parole. Les stagiaires se connecteront à l'outil de visioconférence en créant un compte personnel (gratuit pour les stagiaires).

\\ ASSISTANCE TECHNIQUE ET PÉDAGOGIQUE EN DISTANCIEL

Le/la formateur.trice assure un suivi en direct (formation synchrone) via les outils de conversation spontanée et les échanges audiovisuels. La qualité de ce suivi est appréciée lors de l'évaluation globale du parcours par le stagiaire et ces résultats sont publiés au même titre que les autres évaluations.

\\ LES FORMATRICES

Aurélie Beignon et Céline Baudouin, co-fondatrices et dirigeantes du Collectif 100 WATTS, formatrices spécialisées en entrepreneuriat : techniques de créativité, modélisation économique, marketing et stratégie.

\\ ÉVALUATION DE LA FORMATION

Un tour de table est effectué en fin de journée avec les stagiaires. Un questionnaire d'évaluation du stage est rédigé en fin de stage par chaque stagiaire. Une attestation de fin de formation avec atteinte des objectifs est remise personnellement à chaque stagiaire. Une attestation d'assiduité et de présence, certificat de réalisation, vient compléter le dispositif avec envoi au commanditaire de la formation ou au stagiaire s'il s'agit du/de la dirigeant.e de l'entreprise.

\\ SUIVI DE LA FORMATION

Un questionnaire de suivi auprès du commanditaire de l'action ou au stagiaire s'il s'agit du/de la dirigeant.e de l'entreprise accompagne cette démarche dans les 2 mois qui suivent l'action de formation (envoi et retour par mail).

\\ DÉFICIT SENSORIEL OU MOTEUR, ACCESSIBILITÉ

L'organisme Collectif 100 WATTS est particulièrement attentif à la prise en compte d'un éventuel déficit sensoriel ou moteur. Cette éventualité est abordée dès le premier test de positionnement avant inscription. Une approche adaptée et personnalisée, en fonction des situations individuelles, a été prévue en collaboration avec des acteurs pertinents et experts. Dans le cas de formation en présentiel, l'accessibilité aux personnes à mobilité réduite est systématiquement prévue et réalisée.

\\ DOCUMENTS CONTRACTUELS

Toutes les actions de formation dispensées par le Collectif 100 WATTS font l'objet d'une convention ou d'un contrat de formation. Ces documents accompagnés du règlement intérieur, de l'attestation d'informations préalables à l'inscription, de la fiche descriptive d'action de formation, complètent le devis détaillé et complet.

\\ COÛT DE LA FORMATION

Formation intra-entreprise (2 à 6 stagiaires) : 1800€ nets.
Formation inter-entreprise (min. 3 participant.e.s) : 500€ nets par participant



\\ INSCRIPTION & DÉLAI D'ACCÈS

Étape#1 : On en parle !

Si vous avez un projet de formation pour vous, pour un.e membre de votre équipe ou pour une personne que vous accompagnez dans sa trajectoire professionnelle, le plus simple – et le plus efficace – est d'en parler rapidement en direct avec nous !

Nous sommes joignables du lundi au vendredi de 9h à 18h par téléphone et par mail :

Céline Baudouin 06 85 02 19 11

Aurélie Beignon 06 81 12 34 01

bonjour@collectif-100watts.com.

Nous vous inviterons dans tous les cas à réaliser en ligne le diagnostic de vos besoins. Il sera la base de notre échange en direct, que nous réaliserons avec vous à distance ou dans nos bureaux. Là, nous identifierons avec vous les différentes problématiques, leurs priorités et notre capacité à y répondre.

Étape#2 : Une proposition connectée à vos besoins

À la suite du diagnostic, nous vous adressons une proposition de formation adaptée aux besoins identifiés, ainsi que tous les éléments administratifs, qui faciliteront également vos démarches de recherche financement.

Étape#3 : Tout est OK ? Alors GO !

Si cette formation vous convient, il ne reste plus qu'à finaliser votre inscription ! Votre inscription est prise en compte à partir du moment où nous avons réceptionné tous les éléments demandés ainsi que l'acompte.

\\ DÉLAI D'ACCÈS

Date limite d'inscription : 15 jours avant la date de démarrage de la formation proposée.