Entreprendre autrement, avec conviction

(entrepreneuriat social)

NOUVELLE ÉCONOMIE - ESS

OBJECTIF DE LA FORMATION

Les participants seront en capacité de comprendre les principes et le fonctionnement de cette forme engagée d'entrepreneuriat et qui correspond à une demande grandissante de la société

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Apports théoriques et pratiques

Autodiagnostics et études de cas : individuellement ou en sous-groupes

Support diaporama durant les apports théoriques (transmis aux apprenants sous forme PDF)

DISPOSITIFS D'ÉVALUATION

Évaluations formatives durant l'action par divers quiz, travaux pratiques, exercices et études de cas

Évaluation des acquis en fin de formation sous forme de questionnaire (QCM, QCO, QCU)

Évaluation à chaud de l'action de formation réalisée en fin de parcours afin de mesurer le niveau de satisfaction

VALIDATION

Certificat de réalisation de formation

PUBLIC

Toute personne ayant un projet d'activité économique ou dirigeant d'un projet collectif (associatif ou d'entreprise)

PRÉREQUIS

Aucun prérequis nécessaire

DURÉE

1 ou 2 jours, soit 7 ou 14 heures

MODALITÉS ET DELAIS D'ACCÈS

Inscription définitive par la signature de la convention sous 10 jours après accord de principe

Formation possible chez le client, en intra ou inter

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Distinguer les marqueurs d'un entrepreneur classique d'un entrepreneur social
- Identifier un objet à impact social
- Intégrer la création de valeur pécuniaire à la création de valeur humaine
- Être capable d'inclure les bénéficiaires aux décisions de l'entreprise
- Appréhender les dimensions sociale, commerciale et institutionnelle propres à l'entrepreneuriat social

PROGRAMME

- **Définitions des mots « entrepreneur » et « social »**
  - L'entrepreneur social détermine une intention d'impact social
  - Un impact mesurable
- **Histoire de l'entrepreneuriat social**
  - Une expression récente mais inscrite dans l'Histoire
  - Exemples inspirants d'entrepreneurs engagés
- **L'entrepreneuriat social au carrefour de 3 mondes**
  - À la jonction du domaine marchand, du domaine social et du domaine institutionnel
- **Evaluer la finalité de son entreprise**
  - Pour dépasser les difficultés économiques il faut pouvoir viser loin et avec des valeurs fortes
- **Business Model Social**
  - Comment identifier sa vision, ses objectifs, sa proposition de valeur et bien pitcher devant ses financeurs
- **Empowerment**
  - Faire passer ses bénéficiaires/ses clients d'une attitude de passivité à une attitude pro-active

Référence	Tarif	Nombre de participants	Lieu	Planning	Formateur
05-007-06	**Grille tarifaire ou sur devis**	**3 à 20 personnes**	**Sur site ou à définir**	**Sur demande**	**Luc MARONI**

CoopLearning by CoopCONNEXION

Activité enregistrée sous le n° 32620301162 auprès du préfet de région Hauts-De-France
Certificat Qualiopi n° FRCM21084, délivré pour la catégorie «Actions de formation»
Société Coopérative d'Intérêt Collectif par Actions Simplifiées - Siret : 824 395 396 00016 - Capital social : 38 400€ - TVA intracom. : FR92 824 395 396