

Bilan de compétences

# "Grow up yourself"



Éclairage<sup>RH</sup>

Numéro NDA : 52440911644

### Méthode :

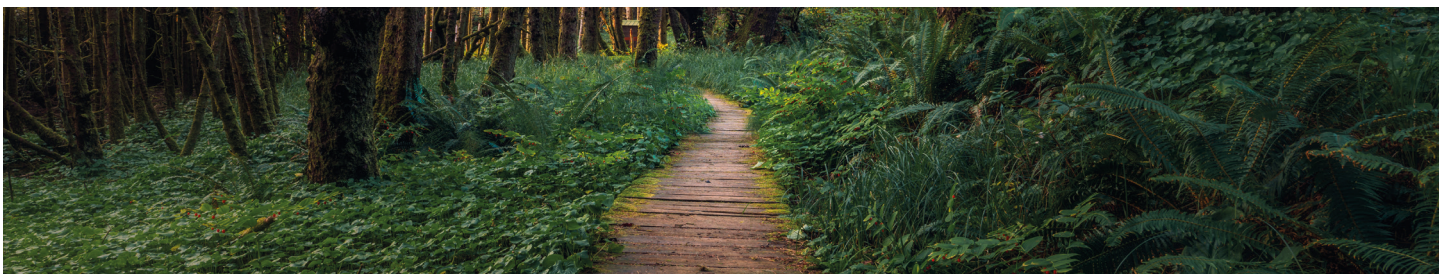
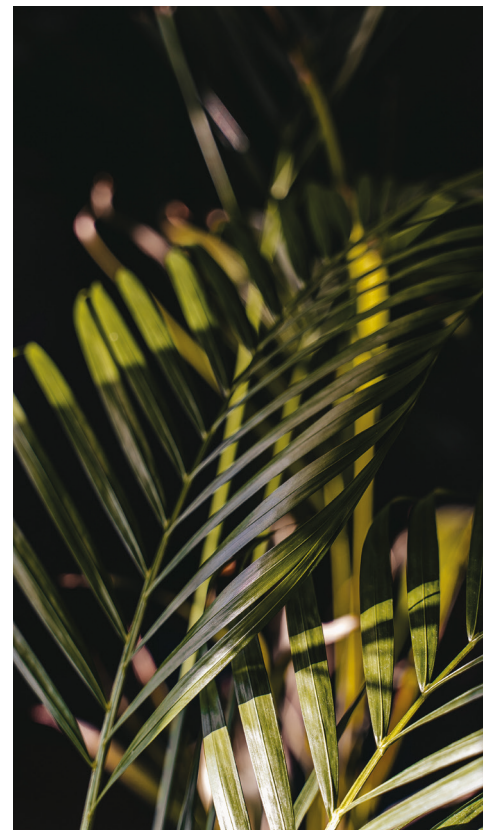
Par le biais d'exercices ludiques et d'échanges informels, nous travaillons ensemble à la concrétisation de vos projets professionnels et ce à l'aide de différentes techniques telles que :

- La confrontation
- L'étude comparative
- L'auto- diagnostic
- La reformulation
- La méthode entonnoir

Adaptées à chacun, ces méthodes, souples et flexibles, représentent un support à l'émergence de vos compétences et plus largement de vos talents.

### Objectifs pédagogiques :

- Comprendre les raisons qui vous amènent à rester à votre compte ou à créer une nouvelle entreprise (flexibilité/souplesse dans votre organisation, activités quotidiennes, variétés des tâches...)
- Apprendre à mieux vous connaître
- Réfléchir à votre posture d'entrepreneur en capitalisant sur l'expérience que vous en avez
- Établir des priorités sur le plan personnel et professionnel et trouver un équilibre
- Identifier et évaluer vos centres d'intérêts professionnels
- Définir les ressources matérielles et immatérielles qui participent à l'élaboration de votre projet
- Évaluer les moyens à mettre en œuvre (moyens disponibles et moyens à développer) pour atteindre l'objectif professionnel
- Trouver les meilleurs compromis (contraintes/envies environnement)



### Public concerné :

Ce bilan de compétences s'adresse à des dirigeants d'entreprises.

### Durée :

La prestation repose sur 24 heures de rendez-vous d'échanges en face à face et se répartit sur 12 entretiens minimum.

Le bilan se déroule en individuel sur une période comprise entre 2 et 4 mois et peut se réaliser sur ou en dehors de votre temps de travail.

Afin de faciliter l'accès au bilan, les heures de rendez-vous seront adaptées à vos contraintes.

### Accessibilité personnes handicapées :

Nous contacter au préalable



### Financement :

- **Dirigeant TNS (Travailleur non salarié), dirigeant salarié ou demandeur d'emploi :**

vous pouvez utiliser votre Compte Personnel de Formation (le CPF est ouvert à toute personne d'au moins 16 ans), OPCO de votre entreprise ou l'AGEFHIP si vous êtes reconnu travailleur handicapé.

### Coût :

2200€ TTC



## Déroulement du Bilan de compétences en trois phases :

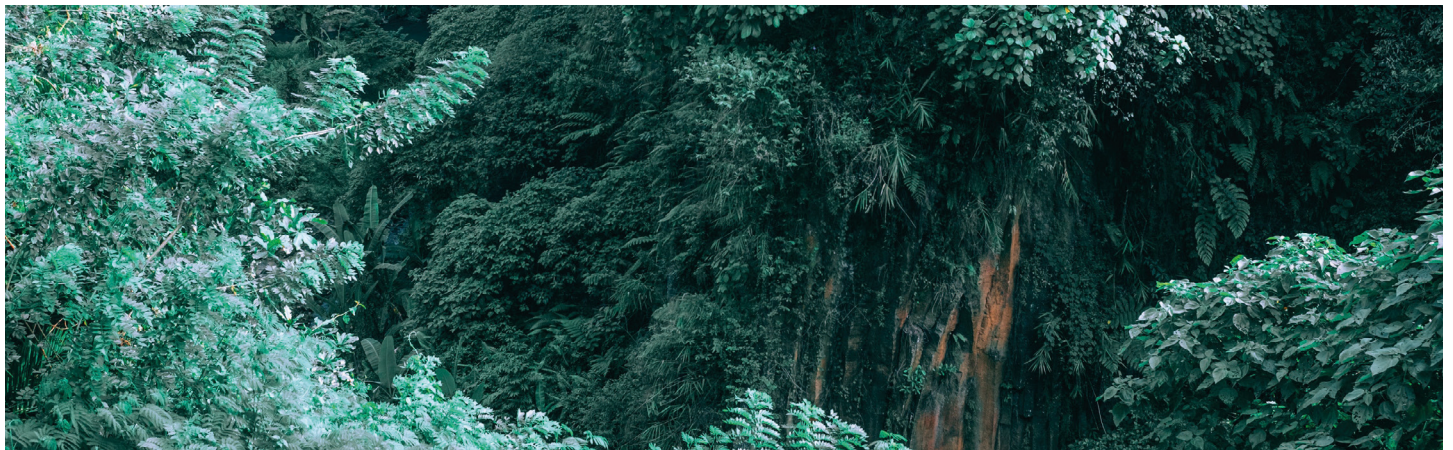
### PHASE PRELIMINAIRE :

#### 1 premier rdv d'une 1h offert

- Présenter le bilan de compétences, analyser votre demande et cerner vos besoins.
- Poser ensemble le cadre de mon intervention à vos côtés.
- Valider votre adhésion à la méthode d'accompagnement proposée.
- Formaliser conjointement un ou plusieurs objectifs à atteindre.

#### 1 second rdv de 30 min offert

Confirmer votre engagement en constituant le dossier (planning prévisionnel des rdv et financement du bilan)



### PHASE D'INVESTIGATION :

3 à 4 rendez-vous (6 heures au total)

#### Analyse de votre identité personnelle et de vos valeurs :

- Analyser et comprendre vos valeurs
- Identifier vos objectifs et priorités de vie
- Déterminer vos leviers de motivation
- Aborder votre vision du management et de l'entrepreneuriat
- Réaliser le bilan de votre expérience entrepreneuriale passée ou actuelle

8 à 10 rendez-vous (16 heures au total)

#### Analyse de votre expérience professionnelle :

- Dresser l'inventaire de vos compétences (savoirs, savoirs faire, savoirs être) et répertorier celles qui sont rattachées au domaine commercial, marketing, financier et comptable
- Interroger votre vécu professionnel (échecs, réussites...).
- Élaborer un portefeuille de compétences (distinguer vos compétences techniques de vos compétences transversales)
- Déterminer vos intérêts professionnels

## PHASE D'INVESTIGATION (suite) :

### Analyse du projet d'entreprise :

- Ajuster le projet en fonction de vous (valeurs, personnalité, objectifs et priorités de vie, mode de fonctionnement) et de vos ressources (compétences, capacités) tout en tenant compte de l'environnement (contraintes, financement)
- Vérifier l'adéquation entre vous et votre projet (contraintes, envies, financement)
- Définir et lister les activités quotidiennes de votre entreprise (gestion administrative, plan de communication, formation)
- Déterminer le mode de fonctionnement de votre future entreprise (intégration de salariés, partenaires ou prestataires)
- Déterminer les bases de votre stratégie de communication en lien avec vos valeurs
- Vous aider dans la rédaction d'un business model support à l'élaboration d'un business plan
- Réaliser un tour d'horizon des différents dispositifs d'aides à la création/reprise d'entreprise (aides sociales, fiscales, concours, aides à l'innovation...)
- Transformer vos contraintes (personnelles et professionnelles) en opportunités

### Construction d'un plan d'action :

- Recenser et organiser les actions à mener pour concrétiser votre projet (cession de votre entreprise actuelle, synergie entre vos projets entrepreneuriaux et mutualisation des moyens, création ou reprise d'entreprises)



## PHASE DE CONCLUSION :

1 rendez-vous (2 heures)

### Lecture de la synthèse :

- Lecture de la synthèse
- Réalisation de l'enquête de satisfaction du bilan de compétences
- Remise en mains propres de l'attestation de réalisation du bilan



**" L'écoute active et la confiance constituent les piliers de l'accompagnement. Dans ces conditions, il est essentiel de vous sentir compris et à l'aise avec votre futur conseiller. Une rencontre s'avère ainsi indispensable et c'est souvent à l'issue de cet entretien que vous serez éclairé ! "**

" Entrepreneur depuis quelques années, vous avez en tête un nouveau projet et souhaitez être accompagné dans la construction de celui-ci. En effet, vous éprouvez le besoin d'entreprendre différemment et d'obtenir le regard d'un tiers afin de favoriser une prise de recul nécessaire à la reconfiguration de votre projet. Vous le savez, la phase de lancement est décisive car elle détermine les bases de l'entreprise et ses grandes orientations. Il devient par conséquent essentiel que celles-ci vous conviennent tant sur un plan personnel que professionnel. Dans cet accompagnement l'enjeu n'est donc pas de mieux entreprendre mais plutôt de trouver une manière de le faire qui vous corresponde. "

