

🎯 Objectifs de la Formation

Cette formation permet aux apprenants de :

- ✓ Acquérir les fondamentaux de l'entrepreneuriat et du management d'entreprise.
- ✓ Maîtriser les stratégies de croissance et d'expansion d'une entreprise.
- ✓ Analyser les marchés et anticiper les tendances grâce à une veille efficace.
- ✓ Développer des stratégies de recrutement et de fidélisation des talents.
- ✓ Optimiser la gestion budgétaire et le pilotage de la performance.

🎯 Cible:

Cette formation est destinée à un public européen et est 100% accessible en ligne :

- ✓ Entrepreneurs et créateurs d'entreprise souhaitant structurer et développer leur activité.
- ✓ Dirigeants de PME et managers voulant optimiser la gestion de leur entreprise.
- ✓ Consultants en stratégie d'entreprise cherchant à renforcer leurs compétences.
- ✓ Étudiants et jeunes diplômés en gestion, business et management.

Langues disponibles : Français et Anglais.

Accessibilité : Formation 100% en ligne, disponible partout en Europe.

🧠 Méthodologie Pédagogique

- ✓ **Formation 100% en ligne**, accessible 24/7 sur plateforme LMS.
- ✓ **Modules interactifs :** vidéos, quiz, études de cas, tutoriels.
- ✓ **Supports téléchargeables :** modèles Excel, templates PowerPoint, guides PDF.
- ✓ **Exercices pratiques et cas d'étude.**
- ✓ **Projet final :** Élaboration d'un business plan et d'une stratégie de croissance.

📌 Modalités et Certification

📅 Durée : 450 heures (7 modules de 20h).

🔑 Format : 100% E-learning, disponible sur une plateforme LMS.

📄 Certification : Certification en "Business Total", reconnue en France et en Europe.

🔒 Accès : Accès à vie, avec mises à jour régulières du contenu.

💡 Recommandations pour les Participants

- ◆ **Avoir un projet entrepreneurial ou un poste en gestion d'entreprise.**
- ◆ **Disposer d'un ordinateur et d'une connexion internet stable.**
- ◆ **Être motivé et prêt à appliquer immédiatement les apprentissages.**

Modules de formation

Intitulé du cours	Section
ENTREPRENEURIAT	Business
STRATEGIE DE CROISSANCE	Strategy
ANALYSE DES MARCHÉS ET DES TENDANCES (veille marketing)	Marketing Digital
RECRUTEMENT ET FIDÉLISATION DES COLLABORATEURS	Business
Marketing stratégique et opérationnel	Marketing Digital
Pilotage de la performance et contrôle des activités	Business
Gestion budgétaire	Management



Module 1 : Entrepreneuriat

Comprendre les bases de l'entrepreneuriat.
Construire un business model solide.
Étapes clés de la création d'entreprise en Europe.

Module 2 : Stratégie de Croissance

Définition des axes de croissance pour une entreprise.
Stratégies d'expansion : diversification, acquisition, internationalisation.
Étude de cas sur des entreprises en forte croissance.

Module 3 : Analyse des Marchés et Veille Stratégique

Techniques de veille concurrentielle et d'intelligence économique.
Exploitation des données de marché et tendances.
Utilisation des outils numériques pour l'analyse du marché.

Module 4 : Recrutement et Fidélisation des Collaborateurs

Optimiser le recrutement pour attirer les meilleurs talents.
Techniques de fidélisation et culture d'entreprise.
Gestion des compétences et motivation des équipes.

Module 5 : Marketing Stratégique et Opérationnel

Élaboration d'une stratégie marketing performante.
Développement d'un positionnement fort et différenciant.
Stratégie omnicanale et optimisation des campagnes publicitaires.

Module 6 : Pilotage de la Performance et Contrôle des Activités

Définir et suivre les KPIs clés pour la performance.
Automatiser et optimiser la gestion d'entreprise.
Utilisation des outils de reporting et business intelligence.

Module 7 : Gestion Budgétaire

Élaborer un budget prévisionnel efficace.
Optimiser les coûts et maximiser la rentabilité.
Stratégies d'investissement et de financement.

