

Chemin de la Transformation : Aspiration

Version du 01/06/2022

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Etre un intrapreneur WELDOM

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

L'objectif est de donner aux Entrepreneurs /intrapreneurs les repères méthodologiques d'une démarche stratégique visant à (re)-définir la vision et le niveau d'ambition d'un magasin à horizon 3 ans.

Cette démarche d'intrapreneuriat permettra aux participants de s'approprier les quatre temps nécessaires à toute réflexion "aspirationnelle" dont l'objectif affiché est de chercher à réinventer/transformer son magasin. Cette journée leur permettra notamment de développer leur niveau d'autonomie dans cet exercice

- Formaliser le contenu de son rêve d'entrepreneur et à définir le contenu de sa promesse sur le double axe des clients et des collaborateurs
- Identifier les axes stratégiques forts de création de valeur
- Identifier et fédérer une communauté d'acteurs clés autour de son projet et à mettre le client et l'humain au cœur des décisions
- Identifier les premiers pas de la mise en route opérationnelle de tout projet entrepreneurial

COMPETENCES

- S'approprier une démarche d'intrapreneur en magasin
- Définir son niveau d'ambition
- S'approprier les étapes clés des effets de leviers, de la recherche de convergence de l'intrapreneur ainsi que celle de la concentration/ priorisation des défis

PROGRAMME DE FORMATION

Chapitre 0 : Accueil et introduction

- Se positionner dans le groupe
- Fixer le cadre de la journée
- Présenter le programme avec le fil rouge « intrapreneur »

Présentation des stagiaires + échanges sur leurs besoins et attentes complémentaires

- Passation du quizz sur les connaissances actuelles

Chapitre 1 : Elaborer et formaliser son rêve d'intrapreneur (oser l'ambition)

- Atelier 1 : Le principe d'Inspiration créative de l'Intrapreneur Weldom »

Réflexion créative individuelle autour d'un questionnement relatif à leur ambition professionnelle + dessin symbolique de l'ambition (rêve clients/ collaborateurs) + partage entre pairs + restitution

Chapitre 2 : Définir les piliers clés de son rêve d'intrapreneur Weldom pour structurer sa démarche de conquête

- Atelier 2 : Les 2 principes de 'Levier de la réinvention' / 'Convergence' »
- Apport du formateur sur les leviers pour se réinventer autour d'un questionnement.

Réflexion créative individuelle puis collective, partage et challenge par les participants en sous-groupes et challenge et consolidation du formateur.

- Atelier 3 : recherche de convergences / partenariats

Atelier en sous-groupes

Chapitre 3 : Prioriser ses premiers pas d'intrapreneur pour avancer vers ses défis

- Atelier 4 : « Le principe de « concentration - priorisation

Brainstorming en sous-groupes avec la méthode VRAC + recueil d'idées et synthèse
Apport du formateur : méthode MAT

Chapitre 4 : clôture de la journée

- Passation du QUIZZ sur les connaissances
- Le mot de la fin
- Evaluation à chaud

METHODES PEDAGOGIQUES

- Exposés théoriques réalisés par notre formateur
- Apport d'expériences de notre formateur
- Réflexion individuelle et collective
- Travaux en sous-groupes et mise en situation.
- Echanges et retours d'expérience entre les participants.
- Exercices et ateliers d'application permettant aux stagiaires et au formateur d'évaluer les progrès individuel et collectif.

MODALITES D'EVALUATION INITIALE ET FINALE

- Questions / réponses
- Réflexion créative
- Travail en sous-groupes
- Regards croisés entre pairs
- Mises en situations
- Partage entre pairs
- Synthèse des idées

NOTRE FORMATEUR

Formateur expert en management et RH

LIEU ET DEROULEMENT DE LA FORMATION ET DUREE

- Formation de : 7,50 heures ou 1 jours
- En présentiel dans les locaux de l'organisme de formation ou chez le client.

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES HANDICAPEES

Pour toute inscription de personnes en situation de handicap, il convient de nous prévenir de manière à étudier l'aménagement de la formation.

Le référent handicap est Léa Ménager, **07 62 50 71 95** [lmenager@fglearning.fr](mailto:lménager@fglearning.fr)

MODALITES ET DELAI D'ACCES

Formation sur mesure : validation du planning avec le client / commanditaire

TARIF ET INSCRIPTION

Prix de la formation sur mesure : pour plus de détails nous consulter

NIVEAU DE PERFORMANCE

- Nombre de stagiaires ayant suivi la formation en 2022 : **8**
- Taux d'assiduité : **100%**
- Taux de satisfaction des stagiaires : **99%**

CONTACT

FG LEARNING (First Group) 25 rue du Général Foy - 75008 Paris - +33
01.80.06.94.00
Mail: contact@firstgroup.fr

Lien direct accessible depuis le site internet de l'organisme de formation:
<https://www.fglearning.fr/>