Itinéraires Entreprises

CAP DIRIGEANTS

(Re)Donner un cap à votre projet d'entreprise

ORGANISATION / LOGISTIQUE

Durée (en jours) : 3,5 jours répartis sur 6 mois
Calendrier approx. : 2025-2026
Niveau : Vous êtes dirigeant (à votre compte ou salarié)
Lieu : WIP
Activité de l'entreprise : Commerçants, Artisans et Dirigeants TPE du territoire de Pornic agglo Pays de Retz déjà établis avec ou sans salarié.
Public : Porteurs de projets prêts à lancer leurs activités ou fraîchement immatriculés.

STRUCTURE PORTEUSE (FORMATEURS)

Organisateurs : AULIANCE & BE/COME Accompagnement
Modalités du partenariat : Itinéraires TPE
Intervenants :
• Isabelle TREHUDIC PEDEAU - 06 86 38 42 04 / itpedeau@auliance.fr
• Valérie AMIAND – 07 81 69 20 35 / v.amiand@become-accompagnement.fr

DÉTAIL INSCRIPTION

Coût pour les participants : 1250 HT / 1500 € TTC
Modalités de règlement : 50% au démarrage, 50% à mi-parcours
Nombre de place limité (mini/maxi) : Minimum 6, idéalement 8-10 participants
Coût réel (hors effort de Pornic agglo Pays de Retz et formateur) de la formation par participant : 2516.67 HT / 3020 € TTC
Modalités d'inscription : entretien préalable de découverte

PRÉSENTATION RAPIDE

Auliance et Be/come unissent leurs expertises en stratégie, management et animation collective pour accompagner les entrepreneurs du territoire de Pornic agglo Pays de Retz.

Cet itinéraire a été conçu pour les dirigeants du territoire désireux de prendre du recul et de la hauteur pour (re)donner un cap à leurs projets d'entreprise. Il offre un espace de réflexion individuel et entre pairs sur les fondamentaux et les orientations de leur entreprise. Il vise à renforcer leur vision stratégique et managériale pour une mise en œuvre opérationnelle efficace et durable.

PROGRAMME ET CONTENU DE LA FORMATION

Un parcours sur 6 mois, à raison d'1 journée et de 5 demi-journées :
S1 - Journée de lancement : Moi, dirigeant
Mon histoire, mes enjeux et aspirations, mes valeurs, mes compétences entrepreneuriales.
S2 - Mon entreprise
État des lieux interne et externe
Possibilité d'expérimenter le flash Codev
S3 - Imaginez demain
Les étapes de la démarche stratégique avec un focus sur la mission de l'entreprise, ses ambitions et ses objectifs.
S4 - Accompagner le changement
Volet Leadership & Management
S5 - Accompagner le changement (suite)
Volet Organisation & Process
S6 - Mise en perspective et débrief du parcours

(Re)Donner un cap à votre projet d'entreprise

MÉTHODE PEDAGOGIQUE

• Méthodes participatives, ludiques et innovantes type workshops et partages d'expériences
• Outils, apports de connaissances, mises en situation sur des cas concrets des participants pour : mieux se connaitre et prendre soin de soi, développer la cohésion et la collaboration, activer sa créativité, réfléchir et formaliser sa stratégie d'entreprise, identifier son style de management, structurer son organisation
• Mise à disposition de supports participants et guides spécifiques tout au long du parcours

PRÉ-REQUIS

Ce parcours s'adresse aux porteurs de projets et aux entrepreneurs/dirigeants désireux et disposés à s'investir dans une démarche impliquante en vue de créer, reprendre, développer, transmettre son entreprise.

COMPÉTENCES ET APTITUDES VISÉES

• Repartir avec un CAP clarifié pour soi et son entreprise
• Sortir de son quotidien
• Partager ses interrogations entre pairs
• Développer ses pratiques
• Co-élaborer des solutions pour mieux gérer l'incertitude et développer plus sereinement son activité
• Expérimenter des techniques d'animation à utiliser avec ses équipes

POINTS FORTS & ÉVALUATION DES PARTICIPANTS

Points forts du parcours :
• Partage et bienveillance
• Complémentarité du duo d'animatrices
• Accompagnement personnel sur le besoin de trouver des solutions
• Motivation
• Mixer théorie, expériences des participants et intervenants, ateliers en groupe
• Sortir du quotidien et « imaginer demain »
• Les échanges
• Écoute et prise de recul par rapport au quotidien

Qu'est-ce que le parcours CAP Dirigeants vous a le plus apporté ?
• Me conforter dans les choix précédemment faits et envisager sereinement les choix futurs
• Partage ! On se sent moins seule, cohésion
• Être rassuré, savoir que nous ne sommes pas seuls, confiance en soi
• Sérénité
• Conforter ma confiance en moi pour aborder un projet création 2nde agence
• Sérénité et visibilité
• Des certitudes
• Prise de conscience de certaines qualités, de points à améliorer, d'actions à mettre en place...

Recommanderiez-vous ce parcours ? 100 % des participants ont répondu : OUI !

Itinéraires Entreprises

CAP VENTES

Les 3 clés de la croissance. Du projet à l'entreprise

ORGANISATION / LOGISTIQUE

Durée (en jours) : 5 modules d'½ journée
Calendrier approx. : 2025-2026
Niveau : débutant/intermédiaire/approfondissement (par groupe de niveau)
Lieu : WIP
Activité de l'entreprise : Tout type
Public : Dirigeant, gérant, responsable commercial, marketing ou communication.

STRUCTURE PORTEUSE (FORMATEURS)

Organisateurs : Consultants associés Pays de Retz
Modalités du partenariat : Itinéraires TPE
Intervenants : Renaud Kusberg, Luc Guillemaud, Gildas Vignaud
Contacts des référents : renkusberg@gmail.com, luc.guillemaud@madirectioncommerciale.fr, gildas.vignaud@egile-etudes.fr

DÉTAIL INSCRIPTION

Modalités d'inscription : Auprès du WIP + entretien préparatoire
Coût global de la formation par participant : 1200€
Coût pour les participants : 600€
Nombre de place limité (mini/maxi) : 6 à 8 participants

PRÉSENTATION RAPIDE

Vous êtes dirigeant d'une PME/TPE et vous souhaitez générer plus de chiffre d'affaires ?
Cette formation intensive, animée par des experts en communication, marketing et vente, vous apportera les clés pour développer un plan d'action personnalisé à mettre en œuvre dès votre retour
Pourquoi participer ?
1) Renforcez votre crédibilité auprès de vos partenaires, collaborateurs et prospects, clients
2) Gagnez du temps et de l'argent en optimisant vos actions commerciales
3) Dépassez vos objectifs de vente et assurez la pérennité de votre entreprise

PROGRAMME ET CONTENU DE LA FORMATION

1 - Savoir habiter son offre (Posture entrepreneuriale)
2 - Connaître (Etude et positionnement marketing) - Où est mon marché, auprès de qui,...?
3 - Choisir (stratégie et com)
4 - Agir (savoir vendre) - Structurer avec des méthodes et des outils
5 - Synthèse (mon bénéfice, mon plan d'action, ce que je retire de ma formation)

MÉTHODE PEDAGOGIQUE

Ateliers interactifs sur les différentes thématiques étalés sur environ 6 mois soit environ ½ journée par mois.
Ateliers structurés en 3 phases :
-Transmission de techniques et de savoir
-Echange et partage
-Plan d'action personnel

PRÉ-REQUIS

Une vraie volonté de développement et un projet associé
Un besoin de structurer ou revisiter une activité existante
Entreprise de plus d'un an
Constat d'un besoin d'évolution et de montée en compétence sur les sujets proposés

COMPÉTENCES ET APTITUDES VISÉES

Choisir son marché et savoir l'appréhender
Disposer d'outils et de méthodes applicables à d'autres projets

Contactez le service Développement économique :
02 72 92 40 15 - eco@pornicagglo.fr

PORNIC agglo PAYS DE RETZ

pornicagglo.fr

Itinéraires Entreprises

CAP TALENTS & COMPÉTENCES

(Re)devenez un employeur confiant

ORGANISATION / LOGISTIQUE

Durée (en jours) : 2,5 jours répartis sur 4 mois
Calendrier approx. : 2025-2026
Niveau : Vous êtes dans des fonctions de décision et en charge de la dimension RH
Lieu : WIP
Public : Entreprises du territoire de Pornic agglo Pays de Retz déjà employeur ou avec des projets de recrutement ou de développement des compétences.

STRUCTURE PORTEUSE (FORMATEURS)

Organisateurs : DOPAMINE & AULIANCE
Modalités du partenariat : Itinéraires TPE
Intervenants : Isabelle Dupont, Isabelle Tréhudic-Pédeau
Contacts des référents :
Isabelle Dupont, Dopamine - 06 17 57 83 84
Isabelle Tréhudic-Pédeau, Auliance - 06 86 38 42 04

DÉTAIL INSCRIPTION

Coût pour les participants (reste à charge de l'entreprise) : 833,33 € HT, soit 1 000,00 € TTC
Nombre de place limité (mini/maxi) : 6 à 10 participants
Coût global de la formation par participant : 1 818,33 € HT, soit 2 182,40 € TTC,
Modalités d'inscription : Entretien préalable de découverte
Modalités de règlement : 50% au démarrage et 50% à mi-parcours

PRÉSENTATION RAPIDE

Vos projets de recrutements et de développement des compétences riment souvent avec tourments !
Les structures DOPAMINE et AULIANCE unissent leurs expertises en RH/EMPLOI pour vous aider à dépasser les difficultés et à (re)devenir un employeur confiant.
Comment ? En vous proposant un parcours qui allie développement de votre attractivité, dynamique d'entreprise apprenante et fabrication sur mesure des compétences.

PROGRAMME ET CONTENU DE LA FORMATION

Préambule : le parcours a été conçu pour être suivi dans sa globalité avec une progression pédagogique permettant une montée en compétences du dirigeant.
Module 1 : Moi, chef d'entreprise et aussi employeur / Collecte des sujets prioritaires / Mon profil d'employeur
Echanges de pratiques et retours d'expériences / Cohésion et dynamique du groupe
Module 2 : Comment identifier les compétences cibles et définir le meilleur moyen de les acquérir.
Ma stratégie de recrutement adaptée à mon activité et aux spécificités du territoire
Module 3 : Réussir les parcours d'intégration personnalisée / Repérer les opportunités et les situations d'apprentissage dans le travail
S'approprier des outils de suivi et de mesure des compétences
Module 4 : Devenir une entreprise apprenante / Mettre en place la culture du partage de connaissance
Apprendre à construire des parcours de montée en compétences
Module 5 de clôture : Ce que je garde dans mes pratiques RH, ce que je développe, ce que je change
Évaluation du parcours / Promotion des résultats

MÉTHODE PEDAGOGIQUE

Pédagogie active, élaboration d'une trajectoire RSE, initiation d'un plan d'actions, partage de pratiques

PRÉ-REQUIS

Être en situation de management

COMPÉTENCES ET APTITUDES VISÉES

Manager une équipe

Contactez le service Développement économique :
02 72 92 40 15 - eco@pornicagglo.fr

PORNIC agglo PAYS DE RETZ

pornicagglo.fr