

FORMATION EN DISTANCIEL TIGcRE

PREPARER LA RELATION : Avec qui s'associer ?

PRÉ-REQUIS, OBJECTIFS, PUBLIC VISÉ, BÉNÉFICES

Être un Porteur de Projets en recherche d'un associé, ou un Porteur de Compétences en recherche d'un projet pour s'y associer.

OBJECTIFS

- Explorer les intérêts du co-entrepreneuriat
- Définir le profil idéal de son futur associé
- Apprendre à gérer la relation entre associés
- Définir des critères pour un fonctionnement performant entre associés

Information Handicap : Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Chaque situation étant unique, nous vous demandons de préciser à l'inscription votre handicap. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil et vous permettre de suivre la formation dans les meilleures conditions en accord avec votre employeur. Pour toutes informations complémentaires, merci de nous contacter sur notre mail contact@tigcre.org

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- **IDENTIFICATION DES BESOINS**
 - Un entretien téléphonique individuel est réalisé par le formateur avant l'inscription afin de s'assurer que cette formation réponde aux besoins de l'intéressé.
- **DEROULEMENT DE LA FORMATION**
 - Séquences de progression permettant au participant d'affiner par étapes successives la description de son projet, la manière dont il souhaite conduire ce projet, et de faire émerger le profil d'associé idéal qu'il doit rechercher pour y parvenir dans les meilleures conditions.
 - Chaque étape repose sur un apport théorique donnant des clés d'analyse, un moment de réflexion individuelle favorisant cette analyse, et d'échanges collectifs deux à deux et/ou en groupe permettant au participant de se projeter dans sa recherche d'associé, deux à deux, en groupe, ou face au groupe (pitch). Alternance d'écrit (moments de réflexion individuels, rédaction du profil de son associé) et d'oral
 - Chaque étape est résumée par quelques mots clés ou une phrase dans une fiche qui accompagne le parcours du participant.
 - Le participant conclut sa formation par un exercice de pitch sur sa recherche d'associé devant le groupe.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET MATÉRIELS UTILISÉS PAR LE FORMATEUR :

- Application de Webinaire (ex. Zoom, ou autre)
- Micro-ordinateur, supports visuels, Présentations Power Point
- Documents (fiche parcours vierge) envoyés pour impression au plus tard la veille de la séance

FORMATEURS



- Familière de l'univers du sport, Jeanne dirige une activité d'équicoaching et met son savoir-faire de formatrice au service du développement individuel et collectif en entreprise.



- Avec plus de 20 années d'expérience de marketing et développement commercial en France et à l'étranger, Thierry accompagne les personnes et les équipes professionnelles dans la réussite de leur projet.

PROGRAMME

- Atelier 1 :
 - Les différents profils professionnels (RIASEC)
 - Les sources de motivations positives
- Atelier 2 :
 - Le style de management
 - Les savoir-être du participant
 - Les savoir-être de l'entrepreneur idéal
- Atelier 3 :
 - Les valeurs personnelles
 - Les clés d'une association gagnante : définir le profil de son associé idéal
 - Se projeter dans la recherche concrète de son associé
 - Les atouts de l'intergénérationnel
- Atelier 4 :
 - Elaborer le pitch de mon projet intégrant ces nouveaux acquis
 - Introduction à l'aide apportée par un outil de comparaison de profils
 - Conclusion sur ces 4 ateliers

DURÉE DE LA FORMATION, ANIMATION, HORAIRES :

14h00 heures au total décomposées de la manière suivantes :

- 4 ateliers de 3h30 en ligne animés par deux formateurs.

PARTICIPANTS - SANCTION - SUIVI

- Porteurs de projets en recherche d'associé ou Porteur de compétence en recherche d'un projet pour s'y associer.
- Le participant doit pouvoir s'isoler et disposer d'un micro-ordinateur, d'une liaison Internet et d'une imprimante.
- Un questionnaire d'évaluation du stage est rédigé en fin de stage par le participant.
- Une attestation de fin de formation avec atteinte des objectifs est remise personnellement.
- Une attestation de présence à chacun des ateliers vient compléter le dispositif avec envoi au commanditaire de la formation.
- Un questionnaire de suivi accompagne cette démarche dans les 2 mois qui suivent l'action de formation (envoi et retour par mail).

DOCUMENTS CONTRACTUELS - PRIX

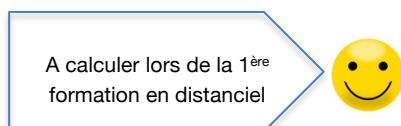
- Attestation d'informations préalable à l'inscription.
- Pour les 4 ateliers : 500,00 Euros net de taxes (six cent cinquante euros) par personne, pour un groupe de minimum de 8 personnes.

DELAI - MODALITES D'ACCES

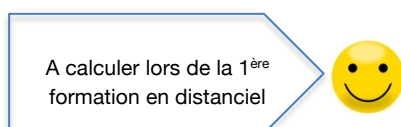
- Suite à l'inscription du participant, une réponse de prise en compte de cette inscription est transmise par mail dans un délai maximum de 72 h.
- Une convocation par mail, avec le lien de l'application pour le déroulement de la formation en ligne, est transmise au plus tard deux semaines avant la date de début de la formation.

SATISFACTION

- Organisation



- Satisfaction globale



FORMATION EN PRESENTIEL TIGcRE

PREPARER LA RELATION : Avec qui s'associer ?

PRÉ-REQUIS, OBJECTIFS, PUBLIC VISÉ, BÉNÉFICES

Être un Porteur de Projets en recherche d'un associé, ou un Porteur de Compétences en recherche d'un projet pour s'y associer.

OBJECTIFS

- Explorer les intérêts du co-entrepreneuriat
- Définir le profil idéal de son futur associé
- Apprendre à gérer la relation entre associés
- Définir des critères pour un fonctionnement performant entre associés

Information Handicap : Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Chaque situation étant unique, nous vous demandons de préciser à l'inscription votre handicap. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil et vous permettre de suivre la formation dans les meilleures conditions en accord avec votre employeur. Pour toutes informations complémentaires, merci de nous contacter sur notre mail contact@tigcre.org

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- **Identification des besoins**
 - Un entretien téléphonique individuel est réalisé par le formateur avant l'inscription afin de s'assurer que cette formation réponde aux besoins de l'intéressé.
- **Déroulement de la formation**
 - Séquences de progression permettant au participant d'affiner par étapes successives la description de son projet, la manière dont il souhaite conduire ce projet, et de faire émerger le profil d'associé idéal qu'il doit rechercher pour y parvenir dans les meilleures conditions.
 - Chaque étape repose sur un apport théorique donnant des clés d'analyse, un moment de réflexion individuelle favorisant cette analyse, et d'échanges collectifs deux à deux et/ou en groupe permettant au participant de se projeter dans sa recherche d'associé, deux à deux, en groupe, ou face au groupe (pitch). Alternance d'écrit (moments de réflexion individuels, rédaction du profil de son associé) et d'oral
 - Chaque étape est résumée par quelques mots clés ou une phrase dans une fiche qui accompagne le parcours du participant.
 - Le participant conclut sa formation par un exercice de pitch sur sa recherche d'associé devant le groupe.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET MATÉRIELS UTILISÉS PAR LE FORMATEUR :

- Micro-ordinateur, projecteur, supports visuels, et paperboard
- Présentations Power Point
- Fiche projet vierge à remplir par le participant
- Salle suffisamment grande pour permettre de former 3 à 4 sous-groupes, ou salle plénière et espaces adjacents

FORMATEURS



- **Familière de l'univers du sport, Jeanne dirige une activité d'équicoaching et met son savoir-faire de formatrice au service du développement individuel et collectif en entreprise.**



- **Avec plus de 20 années d'expérience de marketing et développement commercial en France et à l'étranger, Thierry accompagne les personnes et les équipes professionnelles dans la réussite de leur projet.**

PROGRAMME

- **Atelier 1 :**
 - Les différents profils professionnels (RIASEC)
 - Les sources de motivations positives
- **Atelier 2 :**
 - Le style de management
 - Les savoir-être du participant
 - Les savoir-être de l'entrepreneur idéal
- **Atelier 3 :**
 - Les valeurs personnelles
 - Les clés d'une association gagnante : définir le profil de son associé idéal
 - Se projeter dans la recherche concrète de son associé
 - Les atouts de l'intergénérationnel
- **Atelier 4 :**
 - Elaborer le pitch de mon projet intégrant ces nouveaux acquis
 - Introduction à l'aide apportée par un outil de comparaison de profils
 - Conclusion sur ces 4 ateliers

DURÉE DE LA FORMATION, ANIMATION, HORAIRES :

14h00 heures au total décomposées de la manière suivantes :

- 2 jours composés de 4 ateliers de 3h30 et animés par deux formateurs.

PARTICIPANTS - SANCTION - SUIVI

- Porteurs de projets en recherche d'associé ou Porteur de compétence en recherche d'un projet pour s'y associer.
- Le participant doit disposer d'un micro-ordinateur et d'une liaison Internet.
- Un questionnaire d'évaluation du stage est rédigé en fin de stage par le participant.
- Une attestation de fin de formation avec atteinte des objectifs est remise personnellement.
- Une attestation de présence à chacun des ateliers vient compléter le dispositif avec envoi au commanditaire de la formation.
- Un questionnaire de suivi accompagne cette démarche dans les 2 mois qui suivent l'action de formation (envoi et retour par mail).

DOCUMENTS CONTRACTUELS - PRIX

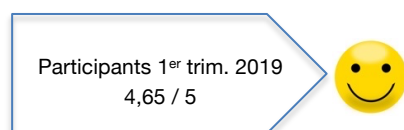
- Attestation d'informations préalable à l'inscription, de la fiche descriptive d'action de formation, le devis détaillé.
- Pour les 2 jours composés de 4 ateliers : 500,00 Euros net de taxes (six cent cinquante euros) par personne, pour un groupe de minimum de 8 personnes.

DELAI - MODALITES D'ACCES

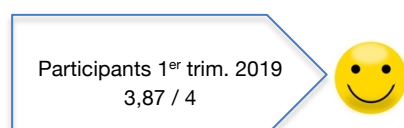
- Suite à l'inscription du participant, une réponse de prise en compte de cette inscription est transmise par mail dans un délai maximum de 72 h.
- Une convocation par mail, avec le plan d'accès, est transmise au plus tard deux semaines avant la date de début de la formation.

SATISFACTION

- Organisation



- Satisfaction globale



FORMATION EN DISTANCIEL TIGcRE

PREPARER LA RELATION : Analyse de dynamique comportementale

PRÉ-REQUIS, OBJECTIFS, PUBLIC VISÉ, BÉNÉFICES

Être un Porteur de Projet en recherche d'un associé, ou un Porteur de Compétences en recherche d'un projet pour s'y associer.

Avoir suivi la formation intitulée, Préparer la relation : Avec qui s'associer ?

Avoir complété le questionnaire transmis par le formateur avant la formation pour identifier le profil comportemental avec l'outil Intelli7.

OBJECTIFS

- Visualiser les complémentarités entre associés avec l'aide d'Intelli7
- Finaliser les critères pour un fonctionnement performant entre associés

Information Handicap : Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Chaque situation étant unique, nous vous demandons de préciser à l'inscription votre handicap. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil et vous permettre de suivre la formation dans les meilleures conditions en accord avec votre employeur. Pour toutes informations complémentaires, merci de nous contacter sur notre mail contact@tigcre.org

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

• IDENTIFICATION DES BESOINS

- Un entretien téléphonique individuel est réalisé par le formateur avant l'inscription afin de s'assurer que cette formation réponde aux besoins de l'intéressé.
- Avoir complété le questionnaire transmis par le formateur au moment de l'inscription.

• DEROULEMENT DE LA FORMATION

- Échanges entre le formateur et les apprenants sur leur profil comportemental et sur leur dynamique personnelle
- Séquences de progression basées sous forme d'apports théoriques, de questionnements et des réponses apportées par les participants
- Analyse de la dynamique personnelle en fonction de l'environnement du participant et de ses objectifs de recherche d'un associé
- Exemple de convergences et de divergences comportementales possibles entre deux profils différents
- Évaluation des acquis à travers la synthèse réalisée en fin de séance permettant de mesurer la capacité du participant à compléter le profil de l'associé idéal défini lors de la formation précédente, « Avec qui s'associer ? »

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET MATÉRIELS UTILISÉS PAR LE FORMATEUR :

- Logiciel de visioconférence (ex: Zoom ou équivalent)
- Micro-ordinateur, supports visuels
- Logiciel Intelli7
- Dossier individuel du profil de chaque participant

FORMATEUR



- Riche de son expérience de Directeur des Ressources Humaines auprès d'un grand groupe, Guy se passionne pour les dynamiques comportementales individuelles et collectives.

PROGRAMME

- Présentation de l'analyse de dynamique comportementale à l'aide de l'outil Intelli7
- Visualisation du compte-rendu individuel fourni par l'Intelli7
- Les clés de lecture pour un bon fonctionnement entre associés
- Compléter le profil de mon associé idéal défini lors de la formation précédente, « Avec qui s'associer ? »

DURÉE DE LA FORMATION, ANIMATION, HORAIRES :

- 1 atelier de 3h30 en ligne basé sur la dynamique comportementale animé par un formateur, utilisant une méthodologie et un logiciel spécifique.

PARTICIPANTS - SANCTION - SUIVI

- Porteurs de projets en recherche d'associé ou Porteur de compétence en recherche d'un projet pour s'y associer ayant suivi la formation intitulée, *Préparer la relation : Avec qui s'associer ?*
- Le participant doit pouvoir s'isoler, disposer d'un micro-ordinateur et d'une liaison Internet.
- Un questionnaire d'évaluation du stage est rédigé en fin de stage par le participant.
- Une attestation de fin de formation avec atteinte des objectifs est remise personnellement.
- Un questionnaire de suivi accompagne cette démarche dans les 2 mois qui suivent l'action de formation (envoi et retour par mail).

DOCUMENTS CONTRACTUELS - PRIX

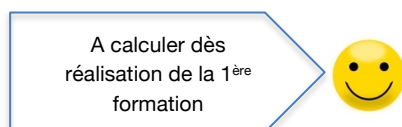
- Attestation d'informations préalable à l'inscription.
- 150 Euros net de taxes (cent cinquante euros) par personne, pour un groupe minimum de 2 à 3 personnes

DELAI - MODALITES D'ACCES

- Suite à l'inscription du participant, une réponse de prise en compte de cette inscription est transmise par mail dans un délai maximum de 72 h.
- Une convocation par mail, avec le lien de l'application pour le déroulement de la formation en ligne, est transmise au plus tard deux semaines avant la date de début de la formation.

SATISFACTION

- Satisfaction globale



FORMATION EN PRESENTIEL TIGcRE

PREPARER LA RELATION : Analyse de dynamique comportementale

PRÉ-REQUIS, OBJECTIFS, PUBLIC VISÉ, BÉNÉFICES

Être un Porteur de Projet en recherche d'un associé, ou un Porteur de Compétences en recherche d'un projet pour s'y associer.

Avoir suivi la formation intitulée, *Préparer la relation : Avec qui s'associer ?*

Avoir complété le questionnaire transmis par le formateur avant la formation pour identifier le profil comportemental avec l'outil Intelli7.

OBJECTIFS

- Visualiser les complémentarités entre associés avec l'aide d'Intelli7
- Finaliser les critères pour un fonctionnement performant entre associés

Information Handicap : Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Chaque situation étant unique, nous vous demandons de préciser à l'inscription votre handicap. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil et vous permettre de suivre la formation dans les meilleures conditions en accord avec votre employeur. Pour toutes informations complémentaires, merci de nous contacter sur notre mail contact@tigcre.org

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- **Identification des besoins**
 - Un entretien téléphonique individuel est réalisé par le formateur avant l'inscription afin de s'assurer que cette formation réponde aux besoins de l'intéressé.
 - Avoir complété le questionnaire transmis par le formateur au moment de l'inscription.
- **Déroulement de la formation**
 - Échanges entre le formateur et les apprenants sur leur profil comportemental et sur leur dynamique personnelle
 - Séquences de progression basées sous forme d'apports théoriques, de questionnements et des réponses apportées par les participants
 - Analyse de la dynamique personnelle en fonction de l'environnement du participant et de ses objectifs de recherche d'un associé
 - Exemple de convergences et de divergences comportementales possibles entre deux profils différents
 - Évaluation des acquis à travers la synthèse réalisée en fin de séance permettant de mesurer la capacité du participant à compléter le profil de l'associé idéal défini lors de la formation précédente, « *Avec qui s'associer ?* »

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET MATÉRIELS UTILISÉS PAR LE FORMATEUR :

- Micro-ordinateur, supports visuels
- Logiciel Intelli7
- Dossier individuel du profil de chaque participant

FORMATEUR



- Riche de son expérience de Directeur des Ressources Humaines auprès d'un grand groupe, Guy se passionne pour les dynamiques comportementales individuelles et collectives.

PROGRAMME

- Présentation de l'analyse de dynamique comportementale à l'aide de l'outil Intelli7
- Visualisation du compte-rendu individuel fourni par l'Intelli7
- Les clés de lecture pour un bon fonctionnement entre associés
- Compléter le profil de mon associé idéal défini lors de la formation précédente, « Avec qui s'associer ? »

DURÉE DE LA FORMATION, ANIMATION, HORAIRES :

- 1 atelier de 3h30 basé sur la dynamique comportementale animé par un formateur, utilisant une méthodologie et un logiciel spécifique.

PARTICIPANTS - SANCTION - SUIVI

- Porteurs de projets en recherche d'associé ou Porteur de compétence en recherche d'un projet pour s'y associer ayant suivi la formation intitulée, *Préparer la relation : Avec qui s'associer ?*
- Un questionnaire d'évaluation du stage est rédigé en fin de stage par le participant.
- Une attestation de fin de formation avec atteinte des objectifs est remise personnellement.
- Un questionnaire de suivi accompagne cet atelier dans les 2 mois qui suivent l'action de formation (envoi et retour par mail).

DOCUMENTS CONTRACTUELS - PRIX

- Attestation d'informations préalable à l'inscription.
- 150 Euros net de taxes (cent cinquante euros) par personne, pour un groupe de 2 à 3 personnes

DELAI - MODALITES D'ACCES

- Suite à l'inscription du participant, une réponse de prise en compte de cette inscription est transmise par mail dans un délai maximum de 72 h.
- Une convocation par mail, avec le plan d'accès, est transmise au plus tard deux semaines avant la date de début de la formation.

SATISFACTION

- Satisfaction globale

