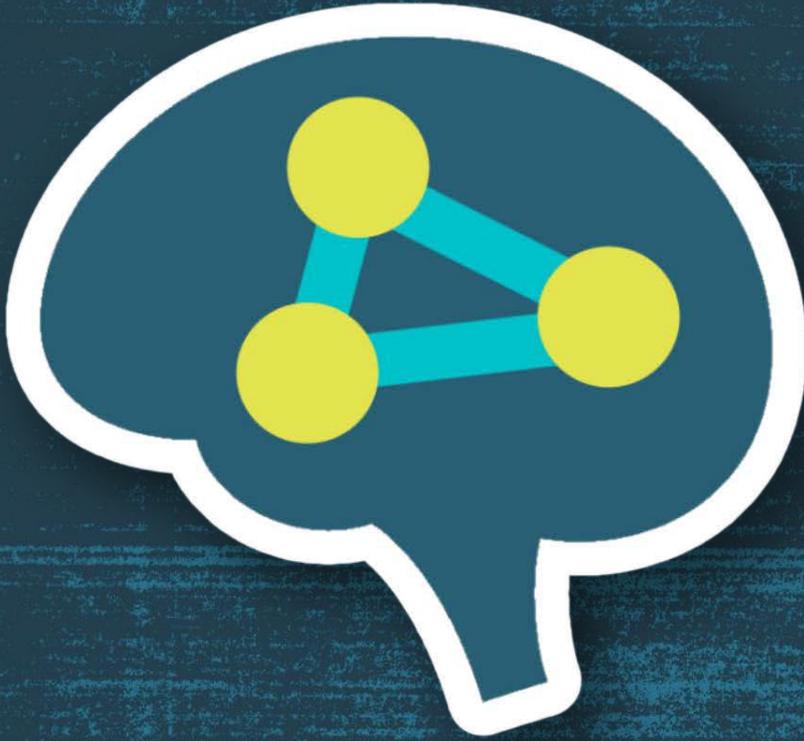


# Soyez Entrepreneurial

APERÇU



INJAZ CAMPUS



## À PROPOS

« Soyez Entrepreneurial » vous offre des compétences innovantes en matière de résolution de problèmes et des techniques de planification stratégique des affaires. Apprenez à considérer les problèmes comme des opportunités, maîtrisez le brainstorming et le Design Thinking et appliquez ces concepts à des scénarios du monde réel. Le cours améliore votre compréhension de l'empathie dans la résolution de problèmes, présente des méthodes d'idéation rapide et vous guide dans le développement et le test de prototypes. Il favorise également un état d'esprit entrepreneurial, couvre une planification commerciale allégée, des informations financières et vous apprend à élaborer des propositions de valeur convaincantes.

## Structure des séances

- 1 Identifier le problème:** Les participants apprendront la résolution créative de problèmes grâce à une pensée divergente et convergente lors du brainstorming et à l'approche itérative axée sur l'empathie du Design Thinking. Ils utiliseront des outils tels que des cartes d'empathie pour comprendre les besoins des utilisateurs, tels que les défis des navetteurs, transformant ainsi la résolution de problèmes en une opportunité d'innovation.
- 2 Explorer, prototyper et tester la solution:** Les participants maîtriseront l'empathie avec les défis des transports publics, formeront des énoncés concis des problèmes et trouveront des solutions à l'aide de techniques telles que Crazy 8s, conduisant à des solutions innovantes et centrées sur l'utilisateur dans les étapes de prototype et de test.
- 3 Développer un état d'esprit:** Les participants saisiront le passage d'une mentalité fixe à une mentalité de croissance en entrepreneuriat, en se concentrant sur la résilience, l'adaptabilité et l'apprentissage de l'échec. Des éléments clés tels que l'attitude, la créativité et l'organisation soulignent l'importance de cet état d'esprit dans la réussite commerciale et dans la vie quotidienne.
- 4 Évaluer le potentiel entrepreneurial et créer un plan d'action entrepreneurial:** Les participants peuvent utiliser une auto-évaluation de leur potentiel entrepreneurial de 10 minutes sur le site Web de BDC, comprenant une échelle de 4 points et des résultats comparatifs par rapport aux scores moyens des entrepreneurs. Cet outil, ainsi que des ressources telles que le Plan d'action pour la mentalité entrepreneuriale, aident à identifier les domaines à améliorer, en soulignant l'importance du développement continu des compétences entrepreneuriales.
- 5 Planifier Avec Le Client à l'Esprit et Résumer Les Éléments Du Client:** Les participants apprendront à créer des plans d'affaires Lean axés sur les besoins des clients et des stratégies de marketing efficaces, en utilisant des outils tels que Lean Canvas pour guider les objectifs commerciaux et impliquer les parties prenantes.
- 6 Formuler les finances:** Les participants apprendront à naviguer dans la finance d'entreprise en identifiant les opportunités de revenus et en gérant les coûts, en mettant l'accent sur la différenciation entre les dépenses fixes et variables et en fixant des prix efficaces qui équilibrent les dépenses et les bénéfices pour la rentabilité.
- 7 Transmettre la valeur de l'entreprise:** Les participants exploreront l'importance d'une proposition de valeur unique pour différencier les produits sur des marchés concurrentiels, en se concentrant sur l'élaboration de messages mettant en évidence les caractéristiques et les avantages distincts, essentiels au maintien de l'innovation et de la compétitivité des entreprises dans le cadre d'une planification commerciale allégée.
- 8 Compléter et tester le plan d'affaires Lean:** Les participants examineront les éléments marketing clés d'un plan d'affaires Lean, y compris l'analyse des coûts, les flux de revenus et les propositions de valeur uniques, en soulignant l'importance de tester les hypothèses pour une planification et une prise de décision stratégiques basées sur la réalité dans des environnements commerciaux dynamiques.
- 9 Developing The Lean Business Plan:** Participants will reflect on their expanded problem-solving and business planning skills, utilizing tools like the Lean Canvas to turn innovative ideas into actionable plans, enhancing their strategic thinking and entrepreneurial journey.

## RÉSULTATS

Les participants pourront:

- Décrire le modèle de Pensée Design et les étapes impliquées dans le processus.
- Démontrer comment écrire un énoncé de problème court et clair qui reflète le problème à résoudre.
- Construire un prototype basé sur un énoncé de problème et une solution brainstormée pour le problème.
- Développer un plan de test pour un produit donné et un public cible.

## COMPÉTENCES

Analyser des informations - Pensée créative - Prise de décision - Écouter et répondre - Calcul - Reconnaître et interpréter des symboles - Communication verbale - Reconnaître et interpréter des symboles, Lecture de cartes.