
PROGRAMME DE FORMATION PROFESSIONNELLE

Créer et pérenniser son entreprise artisanale ou créative

1. Public concerné

Salariés du secteur privé ou public, indépendants, particuliers

2. Prérequis

Être en situation de création d'entreprise ou avoir créé une entreprise depuis moins de deux ans.

3. Objectif général

Créer et développer son entreprise artisanale ou créative en construisant une stratégie entrepreneuriale viable, en affirmant son positionnement de marque et en cultivant son efficacité personnelle pour agir avec persévérance dans la durée.

4. Objectifs opérationnels

- Définir et actualiser sa vision entrepreneuriale en mobilisant des techniques créatives d'exploration des valeurs et des motivations, pour fonder et faire évoluer son projet de création d'entreprise sur des bases authentiques et solides
- Analyser son marché cible en conduisant des études documentaires, qualitatives et quantitatives – y compris via les outils numériques et l'intelligence artificielle – pour identifier les opportunités, les acteurs et les tendances de son environnement concurrentiel
- Construire et maintenir son positionnement en définissant sa source de différenciation, en intégrant l'accessibilité aux personnes en situation de handicap, et en l'ajustant à l'évolution du marché pour occuper durablement une place singulière et reconnaissable auprès de sa clientèle
- Construire sa proposition de valeur en formulant une réponse précise aux besoins et motivations identifiés de sa clientèle cible pour proposer une offre différenciante et alignée avec son positionnement
- Modéliser son projet d'entreprise en structurant les neuf composantes du Business Model Canvas, en intégrant une stratégie de présence numérique et une démarche de réduction de l'impact environnemental, pour poser les bases d'une stratégie de développement viable et responsable
- Gérer l'incertitude et les résistances au changement en identifiant les contraintes et ses freins et en les transformant en leviers d'action, pour conduire son projet entrepreneurial avec persévérance et engagement durable
- Arbitrer et décider en mobilisant des techniques créatives de prise de décision pour agir avec confiance et assertivité dans les moments charnières de son parcours entrepreneurial
- Créer et mettre à jour son identité de marque en construisant son storytelling à partir de son histoire personnelle, en définissant sa plateforme de marque, en élaborant son pitch et en déployant sa présence numérique et physique pour incarner et communiquer son positionnement avec authenticité
- Piloter son activité en appliquant des méthodes de priorisation et d'objectifs SMART pour traduire sa stratégie de développement en actions concrètes et mesurables, à toutes les étapes de la vie de son entreprise

- Maintenir son équilibre de vie et sa capacité de ressourcement en développant des pratiques régulières d'auto-évaluation et d'ajustement pour préserver sa capacité à agir sur le long terme dans le cadre de son activité entrepreneuriale

5. Programme détaillé

Parcours socle (10 heures)

5.1. Module Vision entrepreneuriale (2 heures)

- Identifier sa valeur-clé et ses motivations entrepreneuriales profondes en mobilisant un travail de connaissance de soi, réflexif et créatif, sur son parcours personnel et professionnel
- Formuler son défi entrepreneurial selon une structure articulée en trois composantes : besoin de réalisation, valeur-clé et défi créatif
- Articuler sa vision entrepreneuriale avec les caractéristiques concrètes de son projet d'activité artisanale ou créative
- Reformuler sa vision en intégrant les apprentissages acquis au fil du parcours de formation

5.2. Module Étude de marché et développement (2 x 2 heures + travail personnel)

- Conduire une étude documentaire en identifiant son marché, les tendances de fond, les acteurs clés et les influences culturelles et économiques de son secteur artisanal ou créatif
- Exploiter des outils numériques et d'intelligence artificielle en évaluant la fiabilité de chaque source pour enrichir son étude de marché
- Concevoir et conduire des entretiens qualitatifs semi-directifs auprès d'experts du secteur et de clients potentiels
- Concevoir et diffuser un questionnaire quantitatif en ligne, puis analyser et restituer les résultats sous forme chiffrée
- Distinguer et formuler sa source de différenciation en la confrontant à la concurrence analysée, en intégrant une réflexion sur l'accessibilité aux personnes en situation de handicap
- Synthétiser les données recueillies dans un SWOT et formuler un insight client en une phrase, dans une démarche de marketing stratégique

5.3. Module Business Model Canvas (2 x 2 heures)

- Formuler sa proposition de valeur en articulant la nature de l'offre, le bénéfice principal pour le client et l'argument différenciant, à partir des données de l'étude de marché
- Construire le profil de son persona client en renseignant ses caractéristiques socio-démographiques, ses motivations, ses freins et ses canaux d'information et de décision
- Définir sa modalité relationnelle et concevoir son parcours client en combinant points de contact physiques et canaux de marketing numérique
- Estimer ses flux de revenus par type de tarification et fourchette de prix sur un horizon de trois ans
- Définir ses ressources et activités clés ainsi que ses partenaires stratégiques
- Apprécier la viabilité économique de son modèle d'affaires en distinguant coûts fixes et variables et en identifiant au moins une condition de viabilité et un risque

- Intégrer une stratégie environnementale dans les choix de ressources ou de partenaires de son modèle d'affaires
- Définir sa stratégie de contenu sur au moins un canal numérique et un canal physique en précisant l'objectif visé, la fréquence et le type de contenu pour chacun

En option :

5.4. Module Surmonter les freins au changement (2 heures)

- Distinguer les contraintes externes liées au lancement de l'activité des résistances internes qui freinent l'engagement entrepreneurial
- Transformer ses freins identifiés en leviers d'action concrets grâce aux techniques créatives de la méthode Marcher pour Décider©, dans une démarche de conduite du changement durable
- Élaborer un plan d'action initial comportant au moins trois actions datées, issues de la transformation des freins

5.5. Module Proactivité et prise de décision (2 x 2 heures)

- Formuler une question décisionnelle précise liée à son projet entrepreneurial, comme point de départ d'une démarche d'aide à la décision
- Recueillir des indices créatifs lors d'une marche d'inspiration selon le protocole Marcher pour Décider©
- Cartographier et interpréter les indices recueillis en les reliant à la question décisionnelle, aux caractéristiques et aux besoins concrets de son projet entrepreneurial
- Transposer les indices interprétés en actions concrètes grâce à la matrice de transposition de la méthode Marcher pour Décider©
- Élaborer un plan d'action à 3 ans intégrant les contraintes personnelles et professionnelles pour soutenir le développement de son activité

5.6. Module Personal branding et identité de marque (2 à 4 heures)

- Construire sa plateforme de marque en articulant sa narrative personnelle, ses valeurs, son expertise, ses compétences et son positionnement différenciant
- Rédiger son storytelling entrepreneurial à partir de son histoire personnelle en ancrant chaque étape dans des faits réels de son parcours
- Concevoir et adapter son pitch en trois formats (1 min, 3-5 min, 5-7 min) en ciblant pour chacun un interlocuteur précis (client, partenaire, investisseur)
- Définir sa stratégie de contenu en précisant le ton, les thématiques et la fréquence de publication pour chaque canal retenu – physique et numérique
- Option : identifier son type MBTI© et son style relationnel (2 heures supplémentaires – frais de passation du questionnaire en sus : 120 €)

5.7. Module Productivité et pilotage (2 heures)

- Formuler ses objectifs à court, moyen et long terme en appliquant la méthode SMART pour traduire sa stratégie d'entreprise en actions concrètes et mesurables
- Prioriser ses tâches ponctuelles et récurrentes en les rattachant à leurs objectifs SMART respectifs

- Concevoir un dispositif de pilotage de son activité en définissant fréquence, support et indicateurs de suivi
- Réaliser un bilan professionnel et personnel par sphères de vie, identifier les ajustements prioritaires et décrire une pratique régulière de ressourcement intégrée à son organisation personnelle

6. Démarche pédagogique

- Accompagnement individualisé
- Méthode participative : échanges sur les pratiques des participants
- Méthode interactive : écoute et questionnement
- Techniques créatives d'écriture, visuelles et corporelles (marche) de la méthode Art de l'Itinérance©
- Méthode expositive : apports théoriques de modèles et concepts
- Méthode active : création du Business Model Canvas (entrepreneuriat)/ You (salariat)
- Questionnaire de personnalité MBTI© et entretien de restitution
- Supports pédagogiques numériques incluant un guide à l'étude du nouveau contexte professionnel
- Conseils et partage d'expérience

7. Modalités d'évaluation

- Évaluations formatives tout au long de la formation, résultats des exercices créatifs, Business Model Canvas (entrepreneuriat)/ You (salariat) conforme, résultats de l'étude, pitch conforme, plan d'action conforme
- Évaluation sommative en fin de formation : quiz
- Questionnaire de satisfaction en fin de formation

8. Validation

- Certificat de réalisation en fin de formation
- Feuille d'émargement
- Évaluation et synthèse des acquis en fin de formation

9. Modalités

- Formation individuelle ou collective, inter ou intra-entreprises
- Durée : 5 modules de 2 heures (parcours socle obligatoire), en option jusqu'à 6 modules de 2 à 4 heures, TP à prévoir (2 à 4 heures) pour le module « Étude et développement ».
- Horaires : à définir en semaine 8 heures-20 heures, le samedi matin
- Modalités : en présentiel ou à distance via visioconférence
- Lieu : en présentiel, dans les locaux de Art de l'Itinérance©, à distance, ou dans les locaux de l'entreprise (intra)
- Accessibilité : notre formation peut être accessible aux personnes en situation de handicap. Chaque situation étant unique, nous vous recommandons de nous contacter avant votre inscription. Nous pourrions ainsi vous détailler les possibilités d'accueil et d'adaptation du format pour vous permettre de bénéficier du bilan dans les meilleures conditions ou vous orienter si besoin vers les structures spécialisées.
- Effectif : 1 à 6 personnes

- Date(s) : à définir
- Délai d'accès : deux semaines

10. Tarif & financement

- Formation individuelle : 200 € par module : 1000 € (parcours socle) - 2200 € (parcours complet)
- Formation inter-entreprises : 150 € par module de 2 heures/ personne ; 750 € (parcours socle/ personne) - 1650 € (parcours complet/ personne)
- Intra-entreprises (4 personnes minimum) : 2500 € (parcours socle) - 5500 € (parcours complet) par personne
- Prise en charge partielle ou totale possible par les FAF, les OPCO, les employeurs, France Travail (AIF)
- Tarifs dégressifs pour les modules optionnels et paiement échelonné possible dans le cas d'un financement entièrement personnel

11. Intervenante

- Chiara Kirschner, Consultante en Ressources Humaines et Formatrice depuis 13 ans après une première partie de carrière dans les études de marché, le conseil en innovation et en création d'entreprise. Spécialisée en transition professionnelle, titulaire d'un Doctorat en Sciences Sociales, d'une certification MBTI®, Test AFC Holland (RIASEC), d'une accréditation Mentor Practitioner EMCC, formée à la réalisation du bilan de compétences, aux techniques de créativité et à la relation d'aide. Créatrice de la méthode de transition professionnelle Art de l'itinérance® et dirigeante d'un organisme de formation depuis 4 ans, certifié Qualiopi pour les actions de formation et les bilans de compétences.
- Contact
 - Chiara Kirschner
 - 0610480374
 - chiara@artitinerance.com
 - www.artitinerance.com

12. Les points forts de Art de l'itinérance®

- La seule formation à la création d'entreprise spécifiquement conçue pour les professionnels des métiers artisanaux et créatifs, qui mobilise les techniques créatives comme outils de décision et de construction stratégique
- La valorisation de la singularité de chaque personne
- Une méthode dérivée d'une thèse de Doctorat sur la gestion créative des transitions professionnelles et de vie, ayant fait ses preuves sur plus de 100 personnes depuis 2021
- Une formation qui allie stratégie entrepreneuriale rigoureuse et attention portée à l'équilibre de vie
- Une formation modulable selon les besoins
- En présentiel, en distanciel, ou hybride