

Module 2 : De l'idée à l'opportunité

Transformer une idée en opportunité entrepreneuriale viable

Durée et format

Présentiel ou classe à distance

1 jour (7 heures)

Tarifs

Prix indicatif inter-entreprises : 790 € HT

Prix intra-entreprise : sur devis

Option possible: séance de coaching individuel post-formation (150 € HT / séance)

Description

Ce module accompagne les futurs entrepreneurs dans la transformation méthodique de leurs idées en véritables opportunités d'affaires. Les participants apprendront à évaluer le potentiel commercial de leurs concepts, à analyser leur environnement concurrentiel et à valider la demande marché. À travers des outils éprouvés et des méthodes d'analyse structurées, ils développeront leur capacité à distinguer une simple idée d'une réelle opportunité entrepreneuriale porteuse de valeur.

Public visé

Cette formation s'adresse aux porteurs de projets entrepreneuriaux, créateurs d'entreprise en phase de validation d'idée, intrapreneurs développant de nouvelles initiatives au sein de leur organisation, ainsi qu'à toute personne souhaitant acquérir une méthodologie structurée pour transformer une idée en opportunité d'affaires viable.

Valeur ajoutée de cette formation

Cette formation permet aux participants d'acquérir une méthodologie rigoureuse pour évaluer et qualifier leurs idées entrepreneuriales. Elle réduit significativement les risques d'échec en amont des projets en développant les compétences d'analyse stratégique et d'étude de marché. Les organisations bénéficient de collaborateurs capables d'identifier et de structurer des opportunités de croissance avec une approche méthodique et rationnelle.

Adaptabilité sectorielle

Ce programme peut être personnalisé selon votre secteur d'activité (industrie, santé, finance, services, retail, etc.) et vos cas d'usage spécifiques.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Appliquer une méthodologie structurée pour évaluer le potentiel commercial d'une idée entrepreneuriale
 - Mener une analyse concurrentielle approfondie et identifier les facteurs différenciants de leur projet
 - Utiliser des outils de validation marché pour confirmer l'existence d'une demande réelle
 - Construire un modèle économique préliminaire et évaluer la viabilité financière de l'opportunité
 - Élaborer un plan d'action concret pour développer leur opportunité entrepreneuriale
-

Pré-requis

Aucun pré-requis technique n'est exigé. Une motivation à développer son potentiel entrepreneurial et une ouverture d'esprit face aux défis constituent les seules conditions nécessaires.

Positionnement pédagogique initial

Avant la formation, un questionnaire d'auto-positionnement permet d'identifier les attentes des participants et d'adapter les contenus aux besoins exprimés.

Programme détaillé

1 – Qualification et structuration des idées entrepreneuriales

- Distinction entre idée, concept et opportunité d'affaires
- Méthodes de qualification des idées selon leur potentiel de marché
- Techniques de structuration et de formalisation des concepts
- Identification des hypothèses clés à valider

2 – Analyse de l'environnement et étude concurrentielle

- Cartographie de l'écosystème concurrentiel direct et indirect
- Analyse des forces de Porter appliquée au projet
- Identification des barrières à l'entrée et des facteurs de succès
- Positionnement différenciant et proposition de valeur unique

3 – Validation marché et étude de la demande

- Méthodologies d'étude de marché adaptées aux projets entrepreneuriaux
- Techniques d'enquête et d'interview clients potentiels
- Utilisation des outils numériques pour la validation d'idées
- Analyse des signaux faibles et des tendances sectorielles

4 – Modélisation économique et évaluation de viabilité

- Construction d'un business model canvas adapté au projet
- Estimation du marché adressable et du potentiel de revenus
- Évaluation des coûts de développement et d'exploitation
- Analyse de rentabilité prévisionnelle et seuils de viabilité

5 – Stratégie de développement et plan d'action

- Définition de la stratégie de développement et de mise sur le marché
 - Identification des ressources nécessaires et des partenaires potentiels
 - Élaboration d'un calendrier de développement et de jalons de validation
 - Construction d'un plan d'action opérationnel personnalisé
-

Méthodes pédagogiques et modalités d'animation

- Alternance d'apports théoriques, d'études de cas réels et d'ateliers pratiques.
 - Exercices de pleine conscience et techniques de respiration expérimentées en séance.
 - Mises en situation et jeux de rôle pour ancrer les apprentissages.
 - Échanges de pratiques entre participants et partage d'expériences sectorielles.
-

Modalités d'évaluation des acquis

- Exercices pratiques d'analyse concurrentielle avec présentation des résultats.
 - Construction d'un business model canvas complet pour chaque projet participant.
 - Évaluation des acquis méthodologiques par mise en situation et études de cas.
-

Satisfaction et évaluation

L'acquisition des compétences est suivie tout au long de la formation grâce à des activités d'auto-évaluation et des observations menées par le formateur selon les modalités définies dans le dispositif pédagogique.

À l'issue de la formation, un questionnaire d'évaluation en ligne vous sera proposé afin de recueillir vos impressions sur la qualité de la session, votre niveau de satisfaction global et votre perception des compétences acquises par rapport aux objectifs annoncés.

Avec votre accord, ces retours (note globale et commentaires) pourront être diffusés via un organisme indépendant certifié. En complément, un suivi est réalisé environ deux mois après la formation pour mesurer l'impact des apprentissages en situation de travail et valider le transfert des acquis dans votre environnement professionnel.

Une attestation individuelle de formation ou un certificat de réalisation est remis à chaque participant, et un suivi des présences est assuré tout au long du parcours.

Dispositifs d'accessibilité et d'adaptation aux besoins spécifiques

Des mesures spécifiques peuvent être mises en place pour faciliter l'accès et la participation des personnes en situation de handicap ou présentant des besoins particuliers. Ces dispositifs sont adaptés sur demande, en concertation avec le participant et en fonction des possibilités d'aménagement.

Financement de la formation

La formation peut être financée dans le cadre du plan de développement des compétences de votre entreprise, dispositif qui regroupe les actions de formation décidées par l'employeur dans le cadre de la gestion des ressources humaines et du développement des compétences des salariés.

Depuis la loi du 5 septembre 2018 « pour la liberté de choisir son avenir professionnel », la notion d'action de formation inclut désormais différentes formes d'apprentissage : tutorat, accompagnement individuel (coaching, mentoring), formation en situation de travail (AFEST), modules en ligne (MOOC), etc. Tous les salariés peuvent bénéficier de ce dispositif, indépendamment de la nature ou de la durée de leur contrat.

Les opérateurs de compétences (OPCO) peuvent prendre en charge les frais pédagogiques, les coûts liés à la rémunération du salarié en formation, ainsi que certains frais annexes (transport, repas, hébergement). Pour toute précision sur la prise en charge, rapprochez-vous de votre service formation ou ressources humaines. Si vous ne connaissez pas votre OPCO de référence, vous pouvez l'identifier sur le site du ministère du travail en cliquant sur le [lien](#).

Contact

Email : contact@jumpco.fr

Formulaire en ligne: [lien](#)