

CERTIFICAT COMPLEMENTAIRE

« Développer et Entreprendre »

Date limite d'inscription : le Vendredi 2 Octobre 2020

PRESENTATION DE LA FORMATION

Le Certificat Complémentaire « Développer et Entreprendre » va vous permettre :

- de mener un **projet de développement** de votre activité ou de **créer une activité dans le champ sportif** ;
- d'être en mesure d'appliquer des démarches entrepreneuriales ou intrapreneuriales.

Tout au long de la formation, vous serez accompagné(e) pour définir précisément et formaliser l'ensemble des éléments qui composent votre projet. La montée en compétence se fait sur trois objectifs majeurs et communs à l'ensemble des ambitions :

- Définir son projet dans une réalité de marché et au cœur de son réseau de partenaires ;
- Définir son offre dans une approche marketing et économique et la stratégie de commercialisation associée ;
- Être capable de présenter et de convaincre.

1- MODALITES D'ACCES / PUBLIC CONCERNE

La formation se destine aussi bien aux éducateurs sportifs en cours de formation qu'aux éducateurs sportifs en activité professionnelles du niveau I, BPJEPS.

Cette formation est préparatoire à l'obtention du certificat complémentaire « Développer et Entreprendre ». Elle s'adresse à vous si vous êtes détenteurs d'un diplôme d'Etat de la branche sport ou en cours d'acquisition des diplômes suivants :

- Brevet Professionnel de la Jeunesse, de l'Education Populaire et du Sport
- Diplôme d'Etat de la Jeunesse, de l'Education Populaire et du Sport, spécialité « Perfectionnement sportif »
- Diplôme d'Etat Supérieur de la Jeunesse, de l'Education Populaire et du Sport « Performance sportive »

La réponse d'acceptation en formation sera donnée au plus tard une semaine après la date de clôture des inscriptions.

2- DATES IMPORTANTES DE LA FORMATION

Période de Formation : du 16 novembre 2020 au 5 décembre 2020

Examen : le mardi 8 décembre 2020

Rattrapage : le mardi 15 décembre 2020

Organisation des semaines :

- Les cours auront lieu au CERFASSO : le lundi, mardi, jeudi et vendredi
de 8h00 à 13h00 et de 14h00 à 16h00.
- En entreprise : les heures en entreprise sont réparties sur toute la durée de la formation.

3- ORGANISME DE FORMATION

Association de Gestion du CERFASSO

53, Rue du Petit Pavois

Pointe de la Vierge

97 200 FORT-DE-FRANCE

4- CORRESPONDANTS AU SEIN DE L'AG DU CERFASSO

- **Fred BASTOL**
Gestionnaire administratif et comptable
0596 61 04 77 - ag.cerfasso@orange.fr
- **Julie COM**
Coordonnatrice de la formation du BPJEPS AAN
coordination.ag.cerfasso@gmail.com

5- ACTION DE FORMATION

Objectif de la formation : Conduire une démarche de création ou de développement d'activité

Lieu de formation : AG CERFASSO

Durée totale : 100 heures

Nombre d'heures en Centre de Formation : 70 heures

Nombre d'heures en Entreprise : 30 heures

Nombre d'inscrits minimum : 8

Nombre d'inscrits maximum : 20

Accessibilité aux personnes en situation de handicap : Si vous êtes en situation de handicap, merci d'adresser un courriel à la coordonnatrice de la formation ainsi qu'au gestionnaire afin de vous accueillir dans les meilleures dispositions.

PROGRAMME DE LA FORMATION

Le volume horaire de la formation est de 100 heures, réparties suivant deux modalités pédagogiques :

- **70h en présentiel à l'organisme de formation (OF)**
- **30h en alternance dans une structure de stage**

Le temps de formation de 70 heures en présentiel est réparti en trois temps :

- L'UF1 : 24h
- L'UF2 : 24h
- L'UF3 : 22h

Les journées de formation sont organisées autour de temps de formation théorie/pratique dispensées par des formateurs et des professionnels ayant fait preuve d'expertise dans le domaine de compétence à acquérir par le candidat.

Le temps d'alternance de 30h fera l'objet d'un conventionnement avec la structure d'accueil. Ce stage pourra se dérouler soit dans une structure sportive porteur d'un projet d'innovation ; soit dans un établissement reconnu pour ses activités de gestion de projet et d'innovation. A ce titre, des centres d'aide à la création d'entreprise, des bureaux d'étude ou des cabinets de conseils peuvent être conventionnés s'ils démontrent qu'ils apportent aux stagiaires en formation un ensemble de ressources et d'expériences en lien direct avec les projets qu'ils conduisent.

1- L'UF1 a pour objectif principal : Définir son projet dans une réalité de marché et au cœur de son réseau de partenaires.

Vous serez en cours de construction de votre projet et de votre réseau de partenaires. Ce premier temps de formation vous permettra d'acquérir **des méthodes pour établir un état des lieux et proposer un diagnostic comportant l'ensemble des acteurs de votre projet**. La présence permanente des formateurs est essentielle pour faire émerger et poser les bases d'un projet cohérent avant le temps d'alternance. A l'issue de ce premier temps de formation, vous devrez être capable :

- D'identifier les attentes et des besoins des usagers/clients qui sont au cœur de votre projet ;
- De réaliser un état des lieux territorial et économique de l'environnement de votre projet ;

- De réaliser un diagnostic et d'identifier le réseau de vos partenaires potentiels ;
- De connaître les dispositifs innovants pour entreprendre et d'identifier les ressources d'accompagnement à la création d'entreprise.

Vous serez ensuite demandés comme travaux dirigés :

- L'état des lieux concerté avec les parties prenantes de votre projet ;
- Le modèle économique de structure adaptée à votre projet ;
- L'arborescence de vos partenaires ;
- Un diagnostic de votre projet.

2- L'UF2 a pour objectif principal : Définir son offre dans une approche marketing et économique et la stratégie de commercialisation associée, quelque soit le secteur : marchand ou non marchand

Au regard de l'état des lieux et du diagnostic réalisé, l'UF2 doit vous accompagner à **utiliser les outils nécessaires pour mener une étude budgétaire et à acquérir les méthodes de travail pour concevoir votre produit ou votre offre de service**. A l'issue de ce temps de formation, vous serez capable de :

- Définir votre offre de service ou de produit.
- Réaliser une étude budgétaire de votre projet
- Proposer une stratégie de commercialisation

Vous serez aussi en mesure de formaliser :

- Votre produit et/ou une offre de service
- Une étude budgétaire pluriannuelle.
- Un plan de commercialisation
- Une proposition de stratégie de communication

3- L'UF3 a pour objectif principal : Être capable de présenter et de convaincre

Ce temps de formation vous permet de réviser et de valider votre stratégie. Vous devrez définir parmi les différents outils numériques de production et de diffusion disponibles lesquels sont adaptés pour présenter et promouvoir votre projet. A l'issue de ce troisième temps de formation, vous serez capable de :

- Formaliser votre plan de communication.
- Concevoir un support de présentation
- Adapter votre discours à vos différents interlocuteurs

MODALITES D'ÉVALUATION

La situation d'évaluation certificative est sous forme d'une présentation orale, avec ou sans support.

Il est vivement conseillé au stagiaire de s'appuyer sur un support de présentation (Power-point, affiche, film, maquette de site internet, ...).

L'épreuve consiste en une présentation du projet et de la démarche du candidat dans un temps compris entre 10 et 15 minutes maximum. Cette présentation est suivie d'un entretien de 40 minutes maximum visant à compléter l'évaluation des compétences.

Lors de l'entretien, les différents documents du candidat produits ou utilisés pour construire son projet (cadre réglementaire, documents comptables, documents de communication, tout éléments de bases de construction de son projet...) doivent être consultables sous formes imprimée ou numérique à la demande des évaluateurs.

CONDITIONS FINANCIERES

Coût pédagogique : 560 euros

Frais de dossier : 20 euros (sauf pour les stagiaires du BPJEPS AAN 2020 organisé par l'AG du Cerfasso)