

## SEMINAIRE POUR DEVELOPPEURS DE PROJETS INNOVANTS

***Votre entreprise est en pleine croissance ou tel est son objectif.***

***Dans un environnement fortement concurrentiel, accroître ses performances, sa compétitivité et ses capacités à innover de manière constante, est une nécessité.***

- ⇒ ***Développer de nouvelles activités***
- ⇒ ***Investir de nouveaux champs économiques, de nouveaux marchés***
- ⇒ ***Impulser en interne un projet innovant économique***

⇒ ***Filialiser ou externaliser une activité existante***

***Pour mener à bien ces projets, vous devez pouvoir vous appuyer sur un vivier de collaborateurs créatifs, autonomes, prêts à prendre certains risques, avec un esprit véritablement entreprenant.***

### **Vous souhaitez**

- \* **Faire monter en compétence vos hauts potentiels**
- \* **Impulser une nouvelle dynamique et préparer vos collaborateurs à prendre en charge un projet intrapreneurial**

### **L'intrapreneur : un entrepreneur en milieu complexe**

Entreprendre un projet intrapreneurial n'est pas de même nature que conduire un projet classique; cela requiert des compétences spécifiques qu'un environnement professionnel courant a peu l'occasion de révéler, encore moins d'exploiter.

Le chef de projets est amené à agir en entrepreneur dans son environnement professionnel. Il travaille dans un univers complexe où les contraintes et la latitude d'action sont plus ou moins connues.

Ci-dessous, quelques exemples de contraintes et de points d'autonomie.

Contraintes	Autonomie
La stratégie commerciale	Management des ressources (humaines)
Outils de communication	Affectation des ressources (Budget)
Management des ressources (produits)	Réseau personnel
Indicateurs de performances prédéfinis	Détection d'opportunité
Capacité à signer les contrats	

**On arrive donc à une autre posture : celle de l'intrapreneur .**

- ⇒ **Il agit en entrepreneur avec des éléments de contraintes connus et identifiés.**
- ⇒ **Il négocie l'accès à des ressources et propose des opportunités.**

### ***Sur quels ressorts s'appuyer pour enclencher une réelle démarche***

***Comment conforter les compétences de vos collaborateurs et leur permettre de mieux appréhender leur environnement en adoptant la posture adéquate ?***

**La pédagogie de l'intrapreneuriat vise donc à développer cette posture pour permettre de lever les contraintes ou à les prendre en compte afin de servir de la meilleure manière les intérêts de chacun.**

**24 heures réparties sur 3 jours**

SUR DEMANDE DE L'ENTREPRISE  
nous consulter

**Contact :**

Maylis NELSON  
01 55 65 51 52

[mnelson@novancia.fr](mailto:mnelson@novancia.fr)

## Objectifs de formation

Une formation-action pour :

- Aborder un projet dans toutes ses dimensions : marketing, financière, juridique...
- Développer le potentiel intrapreneurial
- Impulser de nouveaux projets
- Stimuler l'innovation

**Public** Hauts potentiels - Managers développeurs : Porteurs de projets innovants.

## Profil intervenant

Une équipe pédagogique composée de consultants/formateurs/coachs experts reconnus dans les domaines des process entrepreneuriaux, ponctuellement renforcée par des professionnels intra ou entrepreneurs aguerris.

## Programme

### 1. Développer la posture entrepreneuriale

Objectif : Faire prendre conscience de la dimension entrepreneuriale de son activité.

Méthodologie possible : échanges autour des contraintes et des latitudes d'action → retour à la théorie et définition de l'intrapreneuriat.

### 2. Les leviers du pilotage

Objectif : Identifier et comprendre les leviers d'action

On peut noter : la stratégie commerciale, la détection d'opportunité, la démarche réseau...

### 3. Argumenter / convaincre

Objectif : être force de proposition auprès de l'entreprise

L'intrapreneur comme l'entrepreneur détecte les opportunités. Dans un univers complexe, comme il a été évoqué, l'intrapreneur doit maîtriser des techniques d'argumentation afin de pouvoir véritablement jouer son rôle : de manager auprès de ses équipes mais aussi auprès de l'entreprise.

Méthodologie : apports théoriques sur des techniques d'argumentation / négociation (ex. : Preuve/Avantage/Bénéfice).

### 4. Cas pratiques

Objectif : entériner les acquis et comprendre comment utiliser les techniques d'argumentation.

Ils seront conçus afin de permettre à chaque participant de retrouver au moins une des contraintes clés.

Ils porteront sur les différents aspects : commercial, juridique, gestion et management.

## Les points forts

Un séminaire intensif pour vivre une expérience entrepreneuriale et mettre en œuvre des comportements adaptés.

Par groupes de 5 participants maximum, ils devront monter un projet à partir de la problématique qui leur sera exposée en début de séminaire. Pour permettre des conditions optimales de jeu, le séminaire ne pourra se dérouler qu'avec un minimum de 10 participants soit 2 groupes.

Les profils des participants seront mixés de manière aléatoire dans les groupes.