

Programme

Entrepreneurial and Small Business : v.2

CERTIFIER

ENTREPRENEURIAL AND SMALL BUSINESS : v.2

Les objectifs de la certification

La certification Entrepreneurial and Small Business : v.2 prouve la maîtrise des principes fondamentaux de :

- la gestion des concepts de l'entrepreneuriat et des petites entreprises ;
- la gestion du marketing et ventes ;
- la production et la distribution ;
- la gestion des finances de l'entreprise.

Durée : 50 minutes d'examen

Langues : français, anglais

ENTREPRENEURIAL AND SMALL BUSINESS : v.2

Les objectifs de la certification

1. GÉRER LES CONCEPTS DE L'ENTREPRENEURIAT ET LES PETITES ENTREPRISES

- **Identifier les concepts fondamentaux de l'entrepreneuriat et de la gestion de petites entreprises**

- Définir l'entrepreneuriat et les petites entreprises
- Classifier les types d'entreprises
- Identifier les différentes structures juridiques d'une entreprise
- Identifier les rôles et responsabilités au sein d'une entreprise
- Définir les structures de rémunération des entreprises
- Définir les étapes du cycle de vie d'une entreprise
- Identifier les éléments du processus de *design thinking*

- **Identifier les connaissances et compétences d'un entrepreneur prospère**

- Identifier les caractéristiques d'un état d'esprit entrepreneurial

- Identifier les risques, avantages, opportunités et inconvénients d'être entrepreneur

- **Reconnaître les opportunités commerciales potentielles**

- Identifier les caractéristiques d'une opportunité commerciale
- Déterminer la viabilité d'une opportunité commerciale

- **Identifier les éléments d'un *business plan***

- Identifier les objectifs et la valeur d'un plan d'affaires, d'une présentation et d'un canevas *lean*
- Définir les composants clés d'un plan d'affaires et d'une présentation

- **Identifier les concepts de propriété intellectuelle**

- Différencier les marques, secrets commerciaux, droits d'auteur et brevets
- Identifier la valeur, les risques et les directives associés à l'utilisation de matériaux sous licence

ENTREPRENEURIAL AND SMALL BUSINESS : v.2

Les objectifs de la certification

2. GÉRER LE MARKETING ET LES VENTES

• Interpréter les études de marché

- Définir le marché cible, la proposition de valeur et les prix
- Distinguer les données primaires et secondaires
- Évaluer la concurrence
- Réaliser une analyse SWOT

• Analyser les aspects des processus marketing

- Identifier les plateformes de marketing
- Appliquer des méthodes de marketing
- Analyser les réactions du marché et les données de ventes
- Analyser les coûts d'acquisition et de rétention des clients
- Identifier les éléments d'un plan marketing

• Identifier les stratégies de canaux de vente

- Identifier les éléments d'un processus de vente
- Identifier les caractéristiques clés des canaux de vente numériques et physiques
- Définir les différents types de canaux de vente
- Identifier le rôle du service et du support client dans les stratégies de vente

ENTREPRENEURIAL AND SMALL BUSINESS : v.2

Les objectifs de la certification

3. PRODUIRE ET DISTRIBUER

- **Identifier la valeur d'un Produit Minimum Viable (MVP)**

- Définir les éléments de l'hypothèse du *product market fit*
- Définir les critères de performance et qualité

- **Identifier les processus de chaîne d'approvisionnement et de production**

- Identifier les connaissances et les matériaux nécessaires pour créer un produit ou un service
- Identifier les options de production pour les produits et services numériques et physiques
- Identifier les processus de test du contrôle qualité pour les produits et services numériques et physiques, y compris le respect des exigences réglementaires et de sécurité gouvernementales

- **Identifier les canaux de distribution**

- Identifier les types et facteurs dans le choix des canaux de distribution
- Identifier les différences entre la distribution directe et les services de traitement des commandes

ENTREPRENEURIAL AND SMALL BUSINESS : v.2

Les objectifs de la certification

4. GÉRER LES FINANCES DE L'ENTREPRISE

- **Analyser les finances de l'entreprise**

- Déterminer le prix de vente d'un produit ou service
- Interpréter les états financiers de base tels que les fiches de revenus et les bilans
- Différencier les coûts fixes et variables
- Analyser les flux de trésorerie d'une entreprise
- Calculer le retour sur investissement (ROI) d'un produit ou service

- **Analyser les options de financement**

- Déterminer le budget de fonctionnement et les coûts de démarrage
- Identifier les différentes options de financement
- Identifier les exigences pour obtenir un financement

APPRENDRE

ENTREPRENEURIAL AND SMALL BUSINESS : v.2

E-learning

Le cours Entrepreneurship and Small Business V.2 de LearnKey explore les notions d'entrepreneuriat et de petite entreprise : formes juridiques, opportunités d'affaires et moyens d'obtenir un financement. Les apprenants découvrent comment élaborer et utiliser un business plan, un pitch deck et un lean canvas. Ils apprennent également à identifier leur marché cible et à calculer les indicateurs financiers de leur activité. Le cours couvre :

Le cours permet aux apprenants de se préparer à la certification v.2.

Durée : 8h44 d'e-learning

Langue : anglais



TESTER

ENTREPRENEURIAL AND SMALL BUSINESS : v.2

S'entraîner

Les tests pratiques Entrepreneurial and Small Business : v.2 sont alignés sur les objectifs de l'examen Entrepreneurial and Small Business : v.2.

Les tests pratiques sont des évaluations basées sur la performance qui permettent aux candidats de se familiariser avec l'environnement de test et de gagner en confiance avant le jour de l'examen. Ils préparent les candidats à l'examen Entrepreneurial and Small Business : v.2.

Les candidats réussissant l'examen Entrepreneurial and Small Business : v.2 auront les compétences et les connaissances pour exercer dans l'entrepreneuriat et en petite entreprise.

Inclus :

- 2 examens blancs

Langues : français, anglais