

**Apprendre à accompagner une entreprise artisanale (Bloc 1
Certification RS6556 Parcours Accompagner l'entrepreneur 3.1)**



PUBLIC : Collaborateurs débutants et peu expérimentés chargés d'accompagner et de conseiller les entreprises artisanales



PRÉREQUIS : Aucun prérequis



TARIFS

Inter : 700 euros

Intra : *Contactez-nous, il est possible qu'un formateur soit disponible dans votre région.*

**2 jours (14H) -
Présentiel 100% -
Distanciel 100%
ou Blended**



Vous souhaitez adapter ce programme à vos besoins ? Sollicitez-nous.

LES OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- ✓ Identifier et analyser les défis et besoins des entreprises artisanales
- ✓ Expliquer et comparer les méthodes d'accompagnement entrepreneurial
- ✓ Mobiliser ces méthodes dans des situations concrètes d'accompagnement
- ✓ Valoriser et défendre votre accompagnement et gérer les objections des artisans

LE PROGRAMME

Les bases de l'accompagnement entrepreneurial et la posture du conseiller :

L'artisanat en France

- Evolution du paysage entrepreneurial
- Poids économique (nombre d'entreprises, secteurs clés)
- Les acteurs qui boostent l'écosystème : BPI, France Travail, CCI, CMA...

Les méthodes d'accompagnement entrepreneurial

Les 3 méthodes clés d'accompagnement :

LES + PÉDAGOGIQUES

- Ce module fait partie de la certification reconnue au répertoire spécifique : Accompagner et conseiller les créateurs d'entreprise - RS6556
- Formation concrète, adaptée à vos situations réelles d'accompagnement
- Un Padlet dédié pour continuer à développer ses connaissances au-delà de la formation
- Formateurs experts dans leur domaine (finance, juridique, ...)
- Formateurs experts dans le domaine de l'artisanat
- Une pédagogie participative et collaborative, axée sur la mise en pratique, l'échange et le partage d'expérience
- Une méthodologie d'accompagnement entrepreneurial éprouvée auprès de +35 000 entrepreneurs

CMA Académie 2026

cma-academie@cma-france.fr / 01.44.43.10.23

<https://cma-academie.fr/>

N° de Déclaration D'Activité (NDA) : 1175PO13475

- L'effectuation : partir de ses ressources existantes et avancer pas à pas en limitant les risques.
- Le lean up : construire un produit minimum viable (MVP) pour tester rapidement la réaction du marché avant de développer
- La méthode spirale de CréActifs

Les défis, besoins des entreprises artisanales

- Les secteurs (fabrication, alimentation, bâtiment et services)
- Défis et besoins des artisans (financement, visibilité, développement commercial)
- Ouverture sur l'importance d'être accompagné

L'accompagnement entrepreneurial : définition, rôle, posture

- Définition de l'accompagnement entrepreneurial (objectif, finalité)
- Rôle du conseiller : écouter, guider, orienter
- Posture : facilitateur, motivateur, posture de non-jugement
- Les compétences du conseiller
- Mettre en mouvement l'entrepreneur

Valoriser son accompagnement

- Être dans une posture d'écoute et non de vente forcée
- Valoriser l'accompagnement comme un levier de réussite et de gain de temps pour l'artisan
- Gestion des objections : accueillir, reformuler, valoriser

Choix stratégique de la méthode selon :

- Le profil de l'entrepreneur
- Son avancement dans le projet
- Ses ressources et son contexte

Réaliser un diagnostic projet en conduisant un entretien structuré :

Les fondamentaux du diagnostic projet entrepreneurial

- Les axes du diagnostic projet : étude de marché, Offre et adéquation porteur/projet,

Stratégie commerciale et marketing, Aspects financiers, Aspects juridiques

- Méthode spirale
- Préparer votre premier rendez-vous : Définir les objectifs (initier une relation de confiance) et une posture d'écoute active

Les étapes pour conduire un entretien structurant

1. Accueil et cadrage → créer la relation
2. Clarification de la demande → besoin exprimé
3. Exploration → ressources et freins
4. Construction → pistes d'action et solutions
5. Conclusion → engagement et plan d'action

Les axes du diagnostic projet entrepreneurial

Le diagnostic projet

- Etude de marché
- Offre et adéquation
- Stratégie commerciale et marketing
- Aspects financiers
- Aspects juridiques

Du diagnostic au plan d'action

- Le plan d'action d'accompagnement entrepreneurial

Conduire un entretien structuré

- Application des étapes de l'entretien structuré
- Formulation de questions puissantes
- Posture : écoute active, reformulation, nonjugement
- Adaptation de la méthode au profil porteur et au stade projet

EVALUATIONS

Possibilité de passer la certification en jury par suite des formations

Pour toute question concernant la participation de personnes en situation de handicap, contacter directement CMA Académie (coordonnées ci-dessous).