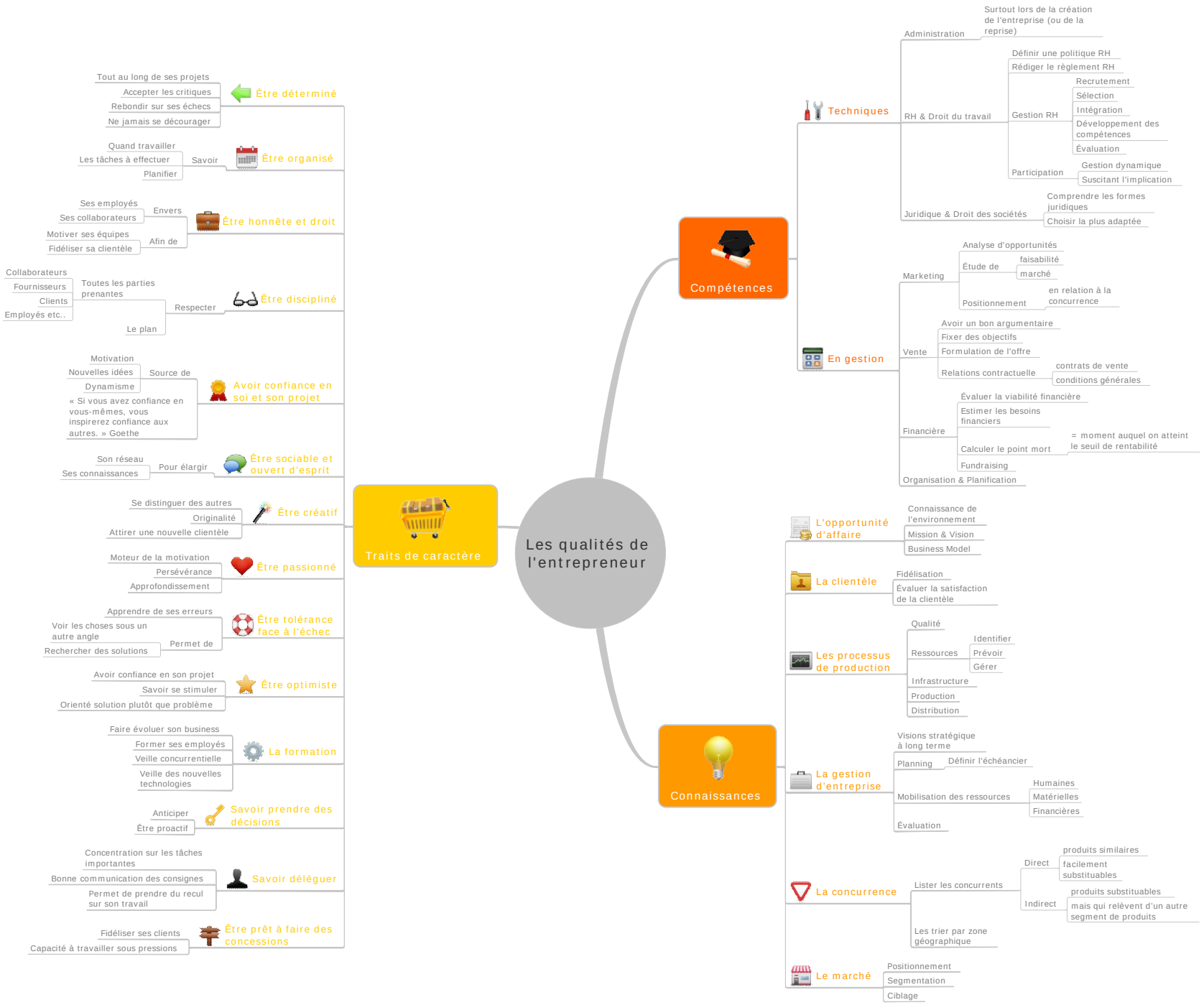
Les qualités de l'entrepreneur
Traits de caractère
Être déterminé
Tout au long de ses projets
Accepter les critiques
Rebondir sur ses échecs
Ne jamais se décourager
Être organisé
Savoir
Quand travailler
Les tâches à effectuer
Planifier
Être honnête et droit
Envers
Ses employés
Ses collaborateurs
Afin de
Motiver ses équipes
Fidéliser sa clientèle
Être discipliné
Respecter
Toutes les parties prenantes
Collaborateurs
Fournisseurs
Clients
Employés etc..
Le plan
Avoir confiance en soi et son projet
Source de
Motivation
Nouvelles idées
Dynamisme
« Si vous avez confiance en vous-mêmes, vous inspirerez confiance aux autres. » Goethe
Être sociable et ouvert d'esprit
Pour élargir
Son réseau
Ses connaissances
Être créatif
Se distinguer des autres
Originalité
Attirer une nouvelle clientèle
Être passionné
Moteur de la motivation
Persévérance
Approfondissement
Être tolérance face à l'échec
Permet de
Apprendre de ses erreurs
Voir les choses sous un autre angle
Rechercher des solutions
Être optimiste
Avoir confiance en son projet
Savoir se stimuler
Orienté solution plutôt que problème
La formation
Faire évoluer son business
Former ses employés
Veille concurrentielle
Veille des nouvelles technologies
Savoir prendre des décisions
Anticiper
Être proactif
Savoir déléguer
Concentration sur les tâches importantes
Bonne communication des consignes
Permet de prendre du recul sur son travail
Être prêt à faire des concessions
Fidéliser ses clients
Capacité à travailler sous pressions
Compétences
Techniques
Administration
Surtout lors de la création de l'entreprise (ou de la reprise)
RH & Droit du travail
Gestion RH
Définir une politique RH
Rédiger le règlement RH
Recrutement
Sélection
Intégration
Développement des compétences
Évaluation
Participation
Gestion dynamique
Suscitant l'implication
Juridique & Droit des sociétés
Comprendre les formes juridiques
Choisir la plus adaptée
En gestion
Marketing
Étude de
Analyse d'opportunités
faisabilité
marché
Positionnement
en relation à la concurrence
Vente
Avoir un bon argumentaire
Fixer des objectifs
Formulation de l'offre
Relations contractuelle
contrats de vente
conditions générales
Financière
Évaluer la viabilité financière
Estimer les besoins financiers
Calculer le point mort
= moment auquel on atteint le seuil de rentabilité
Fundraising
Organisation & Planification
Connaissances
L'opportunité d'affaire
Connaissance de l'environnement
Mission & Vision
Business Model
La clientèle
Fidélisation
Évaluer la satisfaction de la clientèle
Les processus de production
Qualité
Ressources
Identifier
Prévoir
Gérer
Infrastructure
Production
Distribution
La gestion d'entreprise
Visions stratégique à long terme
Planning
Définir l'échéancier
Mobilisation des ressources
Humaines
Matérielles
Financières
Évaluation
La concurrence
Lister les concurrents
Direct
produits similaires
facilement substituables
Indirect
produits substituables
mais qui relèvent d'un autre segment de produits
Les trier par zone géographique
Le marché
Positionnement
Segmentation
Ciblage