

Planning de déroulement du programme « **Jeunes Entrepreneurs CCI Bénin** »

| Intitulé                          |   | Durée/<br>j                         | Lieu | Objectif   | Période   |      |      |      |      |     |     |  |
|-----------------------------------|---|-------------------------------------|------|------------|---|------|------|------|------|-----|-----|--|
|                                   |   |                                     |      |            | Mai   | Juin | Jlet | Aout | Sept | Oct | Nov |  |
| <b>Education entrepreneuriale</b> | Développement de l'esprit d'entreprise    | Pise de risque                      | 1    | Siège CCIB | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Accroître leurs capacités à:                             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Détecter et exploiter les opportunités d'affaire</li> <li>○ Améliorer leur efficacité et fournir des produits ou services de haute qualité</li> <li>○ prendre et soutenir des décisions commerciales même dans l'adversité</li> <li>○ Evaluer et prendre des risques calculés</li> <li>○ Augmenter leur pouvoir personnel</li> <li>○ s'adapter à des changements rapides et à l'incertitude</li> </ul> </li> </ul> | 9    |      |      |      |     |     |  |
|                                   |   | Recherche d'opportunité             | 1    | Siège CCIB |   | 10   |      |      |      |     |     |  |
|                                   |   | Réseau de contact                   | 1    | Siège CCIB |   | 11   |      |      |      |     |     |  |
|                                   | Vente et négociation, Stratégie marketing | Technique de vendre/l'art de vendre | 1    | Siège CCIB |   |      | 5    |      |      |     |     |  |
|                                   |   | Négociation commerciale             | 1    | Siège CCIB |   |      | 6    |      |      |     |     |  |
|                                   |   | Stratégie marketing                 | 1    | Siège CCIB |   |      | 7    |      |      |     |     |  |

|   |                          |  |   |            |  |  |       |  |  |  |  |  |
|---|--------------------------|--|---|------------|--|--|-------|--|--|--|--|--|
|   |                          |  |   |            | rentabiliser leur activités économiques  |  |       |  |  |  |  |  |
|   | Gestion d'entreprise     | Organisation d'une entreprise  | 1 | Siège CCIB | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Bien organiser l'entreprise (structuration/procédures)</li> <li>▪ Bien gérer la comptabilité et les finances / faire une bonne prévision financière</li> </ul>  |  | 27    |  |  |  |  |  |
|   |                          | Gestion comptable et financière pour décideur, croissance et stratégie | 2 | Siège CCIB |  |  | 28-29 |  |  |  |  |  |
| <b>Business Clinik</b>                          | Diagnostic approfondi    |  |   | Entreprise | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Diagnostiquer la fonction commerciale et marketing</li> <li>▪ Diagnostiquer la fonction technique</li> <li>▪ Diagnostiquer la situation financière</li> <li>▪ Diagnostiquer le management des ressources humaines</li> <li>▪ Diagnostiquer l'organisation et le système d'information</li> </ul>  |  |       |  |  |  |  |  |
| <b>Coaching personnalisé</b>                    | Assistance Personnalisée |  |   | Entreprise | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ élaborer le business plan et assister à la recherche de financement</li> <li>▪ rechercher des partenaires industriels et financiers ;</li> <li>▪ mettre en relation avec les opérateurs techniques (consultants, organismes de transfert en technologie) ;</li> <li>▪ mettre en relation avec les opérateurs financiers (réseaux bancaires, détenteurs de capitaux);</li> <li>▪ conseil ponctuel et individualisé ;</li> <li>▪ accompagner pour l'accès aux centres de ressources disponibles (formation, centres techniques).</li> </ul> |  |       |  |  |  |  |  |
| Consécration des meilleurs jeunes entrepreneurs |                          |  |   |            |  |  |       |  |  |  |  |  |