

FORMATION

S'engager dans une
montée en compétences



Partie 1 – Pourquoi c’est important ?.....	3
Tu veux que ton activité évolue ? Alors toi aussi, tu dois évoluer.....	3
Se former, ce n’est pas « retourner à l’école ».....	3
Pourquoi les entrepreneurs se trompent souvent ?.....	3
Ce que tu gagnes en te formant :.....	3
Encadré “Astuce”	4
Partie 2 – Métaphore visuelle : Le GPS entrepreneurial	5
Quand tu conduis sans GPS :.....	5
Quand tu actives ton GPS :.....	5
Sans montée en compétences :.....	5
Avec une montée en compétences ciblée :.....	5
À retenir :.....	5
Check-list à cocher avant d’aller plus loin :.....	6
.....	6
Partie 3 – Auto-évaluation : Où en suis-je aujourd’hui ?.....	7
Prends 5 à 10 minutes pour remplir ce tableau avec sincérité.....	7
À la fin de ce tableau :.....	7
Partie 4 – Étapes concrètes à suivre.....	8
Étape 1 – Identifier mes priorités de formation.....	8
Étape 2 – Trouver une formation courte, claire et utile.....	8
Étape 3 – Bloquer un créneau hebdomadaire de progression.....	8
Étape 4 – Appliquer immédiatement ce que j’apprends.....	8
Partie 5 – Outils prêts à l’emploi	9
1. Feuille de route “compétences”.....	9
2. Calendrier de progression simple (1h/semaine).....	9
Format hebdo :.....	9
3. Modèle de plan d’action mensuel (mini-bilan).....	9
4. Ressources recommandées (simples et accessibles).....	10
.....	10
Partie 6 – Mise en situation + erreurs fréquentes à éviter.....	11
Mise en situation : Samir, créateur de box mensuelles artisanales.....	11
Ce qu’il a fait :.....	11
Ce qu’il a évité :.....	11
Les erreurs fréquentes à éviter :.....	11
Partie 7 – Rituel de suivi / méthode d’ajustement.....	12
Objectif : éviter l’effet “formation oubliée” en créant une routine simple et efficace.....	12

Rituel mensuel (30 minutes à bloquer en fin de mois).....	12
Bilan :	12
Suivi visuel (barre de progression mensuelle)	12
Astuce complémentaire	12
Partie 8 – Conclusion et appel à l’action.....	13
Se former n’est pas un luxe, c’est une stratégie.....	13
Ce guide t’a permis de :.....	13
Maintenant, à toi de jouer.....	13

Partie 1 – Pourquoi c’est important ?

Tu veux que ton activité évolue ? Alors toi aussi, tu dois évoluer.

Beaucoup d’entrepreneurs débutent avec de la motivation, une bonne idée...
Mais rapidement, ils rencontrent des blocages :

- Comment vendre ?
- Comment structurer son offre ?
- Comment communiquer efficacement ?
- Comment automatiser et gagner du temps ?

La réponse à ces blocages n’est pas “faire plus”...
C’est **mieux se former**.

Se former, ce n’est pas « retourner à l’école ».

C’est **investir sur toi-même**, à ton rythme, avec un but précis :
Débloquer ton activité
Te sentir plus compétent, plus à l’aise
Gagner du temps, de l’argent, de l’impact

Pourquoi les entrepreneurs se trompent souvent ?

Erreur fréquente	Conséquence
“Je n’ai pas besoin de formation, je vais apprendre sur le tas”	Perte de temps, dispersion
“Je n’ai pas le temps”	Résultat : toujours débordé
“Je ne suis pas légitime pour me former”	Blocage mental, stagnation
“Je ne sais pas où chercher”	Inaction, frustration

Ce que tu gagnes en te formant :

- Tu avances plus vite avec plus de méthode
- Tu clarifies tes idées et ton cap
- Tu maîtrises de nouveaux outils utiles
- Tu gagnes en crédibilité
- Tu fais plus de ventes, plus efficacement

Encadré “Astuce”

Pense à la loi des 1% :

Si tu t’améliores de 1% chaque semaine dans 1 domaine clé (vente, communication, organisation...), ton activité sera transformée en 6 mois.

Partie 2 – Métaphore visuelle : Le GPS entrepreneurial

Se former, c'est comme activer son GPS en voiture.

Quand tu conduis sans GPS :

- Tu tournes en rond
- Tu rates les raccourcis
- Tu arrives en retard ou pas du tout

Quand tu actives ton GPS :

- Tu gagnes du temps
- Tu évites les obstacles
- Tu suis une direction claire

C'est pareil pour ton activité.

Sans montée en compétences :

- Tu avances à l'instinct, parfois dans la mauvaise direction
- Tu passes beaucoup de temps à chercher "comment faire"
- Tu fais des erreurs évitables

Avec une montée en compétences ciblée :

- Tu progresses avec plus de sérénité
- Tu fais des choix éclairés
- Tu vas droit au but

À retenir :

Se former ne fait pas tout. Mais ne pas se former t'expose à tout faire... mal ou trop lentement.

Check-list à cocher avant d'aller plus loin :

- ☒ Ai-je l'impression de tourner en rond sur certaines tâches ?
- ☒ Ai-je déjà perdu du temps à chercher des infos que j'aurais pu apprendre en 2h de formation ?
- ☒ Ai-je déjà abandonné une idée faute de savoir comment la mettre en place ?
- ☒ Suis-je prêt à changer ça et progresser avec méthode ?

Si tu as coché au moins 2 cases : ce guide est fait pour toi.

Partie 3 – Auto-évaluation : Où en suis-je aujourd’hui ?

Objectif : faire un état des lieux de tes compétences, pour savoir où concentrer tes efforts de formation.

Prends 5 à 10 minutes pour remplir ce tableau avec sincérité.

Compétence clé	Mon niveau actuel (1 = nul / 5 = très bon)	Importance pour mon activité (1 à 5)	Besoin de formation ? (oui / non)
Vendre mon offre			
Me rendre visible (réseaux, site)			
Gérer ma trésorerie			
Créer des contenus efficaces			
M’organiser et prioriser			
Utiliser des outils numériques			
Comprendre les obligations légales			
Manager ou déléguer			

À la fin de ce tableau :

Repère les lignes où :

- o Le niveau est bas (1 ou 2),
- o L’importance est élevée (4 ou 5),
- o Tu as coché “oui” en besoin de formation.

Ce sont tes priorités de progression.

Partie 4 – Étapes concrètes à suivre

Objectif : passer de la prise de conscience à l'action, sans ne se disperser ni se surcharger.

Étape 1 – Identifier mes priorités de formation

À partir du tableau précédent, repère :

- ☑ Les domaines où tu es peu compétent
- ☑ Les domaines très importants pour ton activité
- ☑ Les domaines où tu bloques régulièrement

Conserve **1 à 2 priorités maximum** à la fois.

Étape 2 – Trouver une formation courte, claire et utile

- ☑ Je choisis une formation centrée sur un objectif précis (ex. “rédiger une offre claire”, “gérer ses réseaux en 30 min par jour”)
- ☑ Je privilégie les formats pratiques (tutoriels, vidéos, ateliers, accompagnement)
- ☑ Je vérifie si la formation est **finançable** (CPF, OPCO, FAF, aides régionales)

Étape 3 – Bloquer un créneau hebdomadaire de progression

- ☑ Je consacre un créneau fixe dans la semaine (ex. mardi matin, 9h–11h)
- ☑ Je l'inscris dans mon agenda comme un rendez-vous important
- ☑ Je reste réaliste (2h/semaine suffisent pour progresser)

Étape 4 – Appliquer immédiatement ce que j'apprends

- ☑ Chaque semaine, je note 1 action à tester dans mon activité
- ☑ Je mesure ce que ça change : gain de temps, de clarté, de résultat
- ☑ Je réajuste si besoin, et je continue avec constance

Partie 5 – Outils prêts à l'emploi

1. Feuille de route “compétences”

À remplir pour chaque compétence que tu veux développer :

Axe choisi (ex : vendre mieux)	Objectif concret (ex : savoir pitcher en 1 min)	Ressource choisie (ex : module vidéo CPF, mentor, etc.)	Durée prévue	Date de bilan prévue

- ☒ Tu peux dupliquer cette feuille pour chaque domaine travaillé
- ☒ Reviens dessus chaque mois pour l'ajuster

2. Calendrier de progression simple (1h/semaine)

Format hebdo :

Semaine	Compétence ciblée	Action réalisée	Temps investi	Ce que j'ai appris

- ☒ À remplir chaque semaine (ou 1 fois toutes les 2 semaines)
- ☒ Sert de carnet de bord et de motivation

3. Modèle de plan d'action mensuel (mini-bilan)

À faire en fin de mois pour garder le cap :

- ☒ Qu'ai-je appris ce mois-ci ?
- ☒ Est-ce que je l'ai appliqué ?
- ☒ Est-ce que ça a changé quelque chose ?
- ☒ Quelle prochaine compétence je souhaite développer ?
- ☒ Est-ce que je veux continuer ou faire une pause ?

4. Ressources recommandées (simples et accessibles)

Plateforme	Type de contenu	Avantage
MonCompteFormation	Formations CPF 100% financées	Officiel, fiable, varié
Bpifrance Université	Modules gratuits en ligne	Rapides et utiles
OpenClassrooms	Cours progressifs	Pour se former à fond
LinkedIn Learning	Micro-formations ciblées	Idéal en complément
LiveMentor / CCI France	Formations entrepreneuriat	Accompagnement et cas concrets

- ☒ Vérifie ton droit à la formation selon ton statut (micro, libéral, artisan...)
- ☒ Tu peux aussi demander à ta région, ton OPCO ou ton FAF pour des financements

Partie 6 – Mise en situation + erreurs fréquentes à éviter

Mise en situation : Samir, créateur de box mensuelles artisanales

Contexte :

Samir a lancé sa micro-entreprise avec succès, mais après 6 mois, les ventes stagnent. Il passe des heures à gérer son Instagram sans résultats, galère avec sa trésorerie, et commence à douter.

Ce qu'il a fait :

- ☑ **Étape 1** : Il a rempli la grille d'auto-évaluation → point faible : communication digitale
- ☑ **Étape 2** : Il a suivi une mini-formation "Créer une stratégie Instagram claire" (2h/semaine)
- ☑ **Étape 3** : Il a appliqué directement les conseils (calendrier de publications, visuels Canva, appel à l'action clair)
- ☑ **Étape 4** : Résultat : +70% d'interactions, 3 abonnés convertis en clients le premier mois, regain de confiance

Ce qu'il a évité :

- Se former "au hasard" → il a ciblé un besoin précis
- Regarder 15 tutos sans passer à l'action → il a appliqué chaque notion
- Se dire "je verrai ça plus tard" → il a bloqué 2h par semaine, comme un RDV client

Les erreurs fréquentes à éviter :

Erreur courante	Conséquence possible	Alternative conseillée
Se former sur tout en même temps	Distraction, surcharge	Choisir 1 priorité à la fois
Ne pas appliquer ce qu'on apprend	Aucun effet sur l'activité	Appliquer 1 action concrète par semaine
Attendre le moment parfait	Inertie, stagnation	Commencer petit, mais maintenant
Croire qu'une formation suffit à tout changer	Déception, abandon	Combiner formation + pratique + régularité

Partie 7 – Rituel de suivi / méthode d'ajustement

Objectif : éviter l'effet "formation oubliée" en créant une routine simple et efficace.

Le principe : se former c'est bien, mais se suivre c'est ce qui fait la différence.

Mieux vaut progresser un peu chaque semaine, que beaucoup une seule fois... puis oublier.

Rituel mensuel (30 minutes à bloquer en fin de mois)

À faire seul ou avec un binôme pro si tu en as un :

Bilan :

- ☒ Qu'ai-je appris ce mois-ci ?
- ☒ Ai-je appliqué au moins 1 chose concrète ?
- ☒ Ai-je observé une évolution dans mon activité (même minime) ?
- ☒ Ai-je rencontré un blocage ? Si oui, comment le dépasser ?
- ☒ Qu'est-ce que je veux approfondir ou changer le mois prochain ?

Suivi visuel (barre de progression mensuelle)

Mois	Axe travaillé	J'ai suivi ma formation	J'ai appliqué au moins 1 chose	Je sens un progrès
Janvier	Organisation quotidienne	☒	☒	☒
Février	Rédiger des offres	☒	☒	☒
Mars				

Tu peux l'imprimer, ou le gérer dans un tableau Excel / Google Sheets.

Astuce complémentaire

- Si tu bloques ou décroches : ne culpabilise pas.
Reprends simplement au point où tu t'es arrêté, ou revois ton objectif à la baisse.

Partie 8 – Conclusion et appel à l'action

Se former n'est pas un luxe, c'est une stratégie.

Une stratégie pour :

- ☒ Gagner du temps
- ☒ Gagner en clarté
- ☒ Gagner en impact
- ☒ Gagner en sérénité

Ce guide t'a permis de :

- ☒ Faire un état des lieux de tes compétences actuelles
- ☒ Identifier tes priorités de progression
- ☒ Créer une feuille de route personnalisée
- ☒ Découvrir des outils simples et des ressources concrètes
- ☒ Installer un rituel de progression adapté à ton rythme

Maintenant, à toi de jouer

- ☒ Remplis ta **feuille de route "compétences"**
- ☒ Choisis **1 formation ciblée** cette semaine (même courte, même gratuite)
- ☒ Planifie ton **rendez-vous hebdo "formation-action"**
- ☒ Fixe-toi un **bilan dans 1 mois**