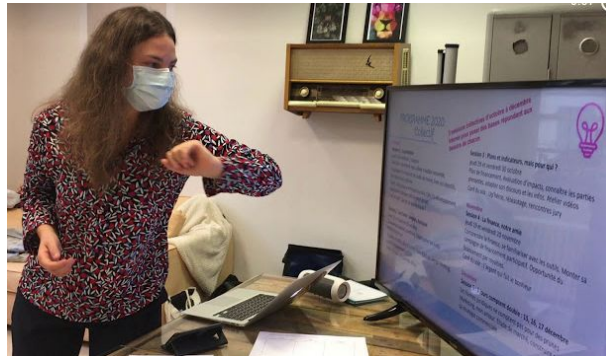


INCUBATEUR TIERS-LIEU LANDESTINI CANTAL-AUVERGNE



Session 1 : La première

Travailler ensemble, s'approprier les outils de travail, fixer ses objectifs.

Session 1 (31/09 - 01/10)	
Compétences/ Connaissances acquises	Ressources
Connaître les principes de la Communication Non Violente	
Savoir identifier les sentiments et besoins de soi-même et des autres	<i>Document 1.2 Fiches distribuées</i>
Savoir communiquer avec ses partenaires - Ecoute active	<i>1.1 Session 1 (slides 5 et 6)</i>
Savoir planifier ses activités avec des des objectifs et des dates d'échéances, à court terme, moyen terme et long terme	<i>Document 1.2 Fiches distribuées</i>
Se positionner en tant qu'entrepreneur social : identifier ce qui me motive	<i>Document 1.4 Posture entrepreneuriale</i>
Prendre la parole en public	
Savoir construire le pitch de son projet	<i>Document 1.6 Construire son pitch</i>

Ce(tte) œuvre est mise à disposition selon les termes de la [Licence Creative Commons Attribution - Pas d'Utilisation Commerciale - Partage dans les Mêmes Conditions 4.0 International](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/).



| JOUR 1 |

→ Etre à l'écoute de soi-même et des autres : la Communication Non Violente - Atelier par Marie

Compétences : Connaître les principes de la Communication Non Violente (CNV).

Savoir identifier les sentiments et besoins de soi-même et des autres.

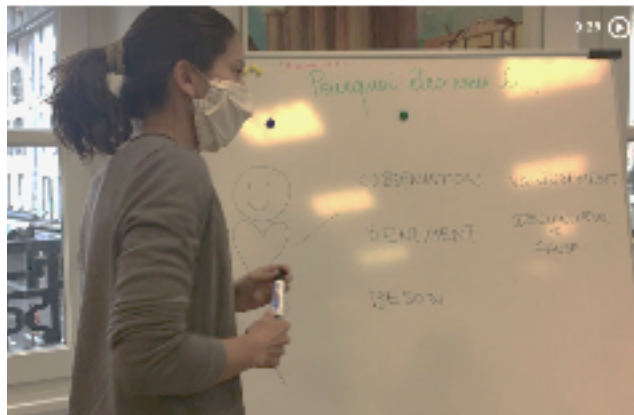
Ecoute active

Savoir communiquer avec ses partenaires.

Document [1.2 Fiches distribuées Session1](#) (slides 5 et 6)

La CNV repose sur 3 notions clés : l'intention, la responsabilité des sentiments et des besoins et enfin le processus Observation - Sentiment - Besoin - Demande.

Il s'agit de savoir **observer**, via l'écoute active que l'on a pratiqué dans les exercices en binôme par exemple, pour identifier le **sentiment** (on convertit le jugement en sentiment et besoin). Ce sentiment provient directement d'un **besoin** qui n'est pas nourri (sentiment négatif) ou qui l'est (sentiment positif). Il s'agit ensuite de formuler une **demande** (et non pas un ordre, l'autre a toujours le droit de refuser) adaptée.



La première étape dans la CNV consiste à l'exercer sur soi-même ! (exercices d'auto-empathie).

Cadre des échanges de la promotion :

- 0% jugement
- 0% censure
- 100% pragmatisme
- 100% sérieux, sans se prendre au sérieux

Outils :

- Workplace : une conversation et un espace pour poster les informations
- Un dossier drive individuel
- Un dossier drive collectif : avec les ressources des sessions et d'autres ressources que vous pouvez vous partager

Importance du respect des horaires de travail, des rdv et de la vie privée.

→ Planning et objectifs

Compétences : Savoir planifier ses activités avec des objectifs et des dates d'échéances, à court terme, moyen terme et long terme

Document [1.2 Fiches distribuées Session 1](#)

L'idée est de se fixer des objectifs **spécifiques, mesurables, réalistes, pertinents**, et **dans un délai fixé**.

Nous identifions les grandes étapes de développement de l'entreprise autour de grandes questions qui nous amène au lancement du prototype : Pourquoi? Qui? Quand? Comment? Quelle forme?

→ La posture entrepreneuriale - Discussion autour d'un guide de l'entrepreneur établi par le CNUCED

Compétences : Se positionner en tant qu'entrepreneur social : identifier ce qui me motive

16 compétences de l'entrepreneur social ont été dégagées, dont les 6 dernières lui sont spécifiques en comparaison aux autres entrepreneurs :

1. Respect des engagements
2. Exigence d'efficacité et de qualité
3. Recherche d'opportunité et initiative
4. Persévérance
5. Prise de risques calculés
6. Planification et fixation des objectifs
7. Suivi systématique
8. Recherche d'information
9. Persuasion et travail en réseau
10. Indépendance et confiance en soi
11. Sensibilité pour l'utilité et l'intérêt collectif
12. Perception du profit, nécessaire à la pérennisation de l'activité
13. Placement de l'être humain au coeur de la réflexion et de l'action
14. Sensibilité au développement durable
15. Ouverture à la gestion participative et à la démocratie organisationnelle
16. Capacité de prendre du recul et avoir une vision d'ensemble

Les discussions ont amenées à discuter la notion de sacrifice et de savoir comment se positionner par rapport à sa finalité d'origine (l'objet même de la prochaine session !).



Exercice pour la laiterie du lycée Agricole d'Aurillac suite à la visite.

Pour la laiterie, les entrepreneurs se sont positionnés en tant qu'accompagnants.

→ Les entrepreneurs Landestini réfléchissent à la problématique de la laiterie, à savoir mieux valoriser un de ses débouchés dans le but de diversifier et renforcer les revenus. Ils rédigent un plan d'action avec des échéances précises pour la mise en place.



| JOUR 2 |

→ Prise de parole en public - Formation par Henri Landes

Compétences : Prendre la parole en public

Les points principaux à retenir :

- **Sourire**, et surtout sourire avec les yeux (dans la sincérité), aide les auditeurs à être à l'aise avec nous : on est charismatique à partir du moment où on est heureux d'être là !
- Communiquer **le message principal** dès le début. La concision est nécessaire au moins pour annoncer l'objet de mon discours.
- Parler fort (ou du moins varier l'intonation et le volume) et **articuler** pour un maximum de clarté

- **Varié le rythme**, faire des pauses est utile (ex. de Barack Obama) et **respirer** pour poser la voix et ne pas asphyxier le public !

- **Utiliser le regard** pour communiquer à toute la salle (s'appuyer sur les alliés qui hochent la tête mais penser bien sûr à converser avec tout le monde). Le but est d'avoir une conversation et de s'adapter à chaque public.

- **Avoir une posture engageante** : se tenir droit, avoir les pieds ancrés dans le sol (la position du super-héros)

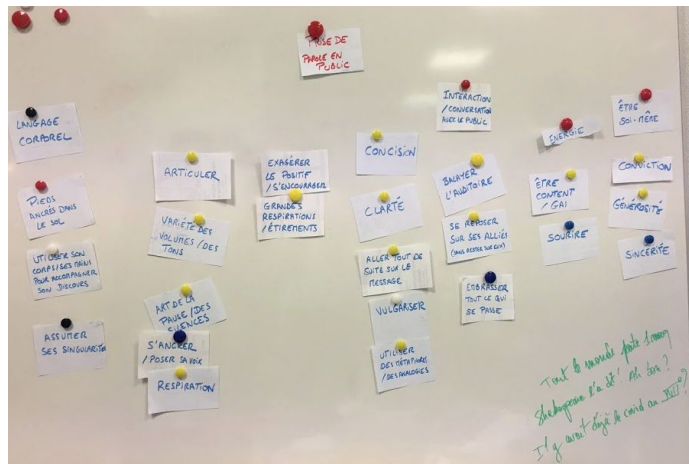
- **Être dans le mouvement** et **utiliser les mains** pour accompagner le discours

- **Citer des exemples**, donner des images, faire des comparaisons par analogie

- **Se dire des choses positives** et se focaliser sur autre chose pour faire partir le stress

L'art de la répétition comme si c'était la première fois !! Plus on se répète plus on est entendu

- **Jouer de tous ses traits personnels**, de ses tremblements, de ses erreurs : en rigoler, ou tout simplement l'assumer et être honnête avec le public, permet de créer tout de suite une complicité / connivence avec le public.



Exercice :

Un entrepreneur lit un texte en marchant et avec des complices qui le dérangent dans sa lecture (lui disent un chiffre à l'oreille, le touche etc.). Le but est qu'il continue à lire jusqu'au bout et ait retenu ce qui s'est passé dans son environnement.

→ Construire son pitch

Compétences : Savoir construire le pitch de son projet

Document [1.6 Construire son pitch](#)
[Simon Sinek : the golden circle](#) (vidéo)

L'entrepreneur doit identifier son **quoi** (ce qu'il fait), son **comment** (la manière dont il le propose) et son **pourquoi** (sa finalité, ce qui l'anime).

Chaque entrepreneur a préparé, à l'aune de ces éléments, son pitch et a eu l'occasion de le présenter devant tous, en intégrant également les principes discutés pendant l'atelier prise de parole en public.



Atelier de la matinée ouvert à tous les entrepreneurs d'Aurillac, et notamment collègues de la Maison des Compétences.

LIVRABLES : (ce qu'on considère de réalisé, même si vous affinez ensuite entre les sessions)

- Planning long terme, moyen terme et court terme
- Pitch

Rendez vous à la session 2 : Les outils, simples, basiques