

01 DEBUT





1er seance

Welcome class

Entreprenariat?

PROGRAMME
De 1er TRIMESTRE

- ❖ A propos du premiere seance, Le formateur nous a montrer ce que c'est ce module d'entrepreneunariat et ce qu'on va apprendre lors de la fin de cette formation on a fait connaissance de plusieurs elements
- ❖ Tels que le fait de parler sans etre timide devant un groupe de personnes, que vous essayiez de leur expliquer une idée ou simplement de vous exprimer et etre confortable au meme temps



Entreprenariat

- ❑ Les entrepreneurs que nous vous présenterons durant ce programme, sont souvent des personnes parties de rien, qui ont construit de belles entreprises certes mais surtout qui ont apporté des solutions réelles aux problèmes que rencontrent les marocains dans leur quotidien

- ❑ **L'entrepreneuriat permet :**
 - de changer les choses,
 - d'être acteur du changement

Programme de 1er Trimestre

- Dans cette part on a parler on avait une idée sur le programme de premier trimestre
- Lors on a voir les attitudes du premier tri :

1-CURIOSITE

2-COLLABORATION

3-PRO-ACTIVE

4-ESPRIT D'EQUIPE

5-PARTAGE

02

Deuxieme Seance

- quant au deuxième cours, le formateur nous a présenté les règles que nous devons suivre pour le temps restant de cette formation, comme être respectueux envers le formateur et envers nos collègues et ne juger personne car nous essayons tous d'atteindre le même objectif et il serait bénéfique pour nous tous de nous entraider au lieu de nous abattre

LES OBJECTIFS DE LA DEUXIEME :

- **Les objectif de
cette séance sont**

:

- Une séance pour améliorer la prise de parole en public
- Faire une charte de class qui perment de donné les devoir et respecté le loi dans la classe

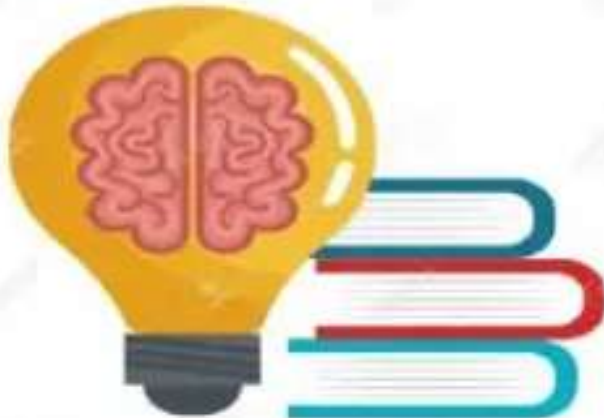
03

TROISEME SÉANCE

- Lors de la troisième séance, Formateur nous a proposé une recherche de personnes simples, deux marocains et une personnalité internationale, qui ont démarré leurs projets à partir de zéro, et nous en avons trouvé beaucoup.

Après ça on a voir
en generale que:

- Par exemple:
- **Pas d'idées/je ne sais pas comment commencer**
 - **personne ne croit en mon projet**
 - **Je ne connais pas d'entrepreneurs**
 - **le client ne veut pas acheter**
 - **Etc...**



ORIENTE-SOLUTION

L'entrepreneur ne se limite pas à ses moyens actuels. Il est en train de chercher des solutions innovantes pour démarrer son projet à partir des **moyens limités** qu'il a.

04

QUATREME SÉANCE

- Finalement ,à la quatrième séance, nous avons discuté du thème du besoin et de la possibilité de créer un projet réussi basé sur ce besoin, où nous avons rencontré le problème du pain et son manque de disponibilité la nuit et d'autres choses.