

DCR_02

LES MOTIVATIONS DE LA RÉUSSITE EN ENTREPRENEURIAT

OBJECTIFS DU MODULE

À la fin de ce module, les participants seront capables de :

- Identifier et différencier les motivations intrinsèques et extrinsèques,
- Analyser leurs propres motivations pour entreprendre,
- Comprendre l'importance de la passion, de la résilience et de l'autonomie dans le processus entrepreneurial,
- Évaluer l'impact de la motivation sur la pérennité,
- Évaluer l'impact de la motivation sur le succès d'une entreprise,
- Développer des stratégies pour maintenir.

CONTENU DU MODULE

Partie 1 : introduction aux motivations

- Définition de la motivation en entrepreneuriat
- Pourquoi la motivation est-elle plus importante que le simple "bon sens des affaires" ?
- Présentation des deux grandes catégories : motivations intrinsèques et extrinsèques

Partie 2 : les motivations intrinsèques - le moteur intérieur

- La passion et l'alignement avec les valeurs personnelles
- Le besoin d'autonomie et de liberté
- La soif de réalisation et d'accomplissement personnel
- Le rôle de la résilience et de l'apprentissage par l'échec
- Exercice d'introspection : (*activité*) "qu'est-ce qui me pousse vraiment à entreprendre ?"

Partie 3 : Les motivations extrinsèques - les récompenses externes

- Le désir de gain financier et de sécurité matérielle
- La recherche de la reconnaissance sociale et du prestige
- L'impact social et la contribution à la communauté
- Étude de cas (*discussion*) sur des entrepreneurs célèbres et leurs motivations apparentes

Partie 4 : la synergie des motivations

- Comment les motivations intrinsèques et extrinsèques interagissent
- L'importance de trouver un équilibre pour éviter l'épuisement professionnel
- La motivation comme source de pérennité de l'entreprise

Partie 5 : stratégies pour cultiver la motivation

- Comment rester motivé face aux difficultés et aux imprévus
- L'importance de se fixer des objectifs clairs et significatifs
- Le rôle du mentorat et du réseau
- Élaboration d'un "plan de motivation" personnel (*activité de groupe*)

PUBLIC CIBLE :

- Porteurs de projets,
- Futurs entrepreneurs,
- Étudiants,
- Toute personne intéressée par le développement personnel et la création d'entreprise.

DURÉE DE LA FORMATION :

3 jours de 24 heures (modulable selon les activités et les discussions).

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Exposés théoriques avec supports visuels (diapositives).
- Activités individuelles de réflexion et d'introspection.
- Discussions de groupe et partage d'expériences.
- Études de cas pratiques.
- Exercices pratiques et jeux de rôle.