

L'ANGLAIS DE L'INNOVATION ET DE L'ENTREPRENEURIAT

Programme de formation professionnelle



PRÉSENTATION

L'innovation et l'entrepreneuriat sont aujourd'hui les moteurs essentiels du développement économique et de la compétitivité des entreprises. À l'ère des avancées technologiques rapides, les entrepreneurs et innovateurs doivent être capables d'évoluer avec agilité dans des environnements internationaux, où l'anglais est devenu la langue dominante dans les affaires. Le programme « English for Innovation and Entrepreneurship » a été spécialement conçu pour répondre à ce besoin et former des professionnels capables de communiquer leurs idées novatrices en anglais.

Ce programme vise l'acquisition de compétences linguistiques et techniques adaptées aux besoins spécifiques des entrepreneurs qui souhaitent développer leur activité sur les marchés internationaux.

L'entrepreneuriat, qu'il soit local ou global, exige une maîtrise de l'anglais pour échanger avec des partenaires, investisseurs, clients ou fournisseurs du monde entier. Le programme « English for Innovation and Entrepreneurship » vous permettra de vous exprimer avec assurance, de convaincre des investisseurs potentiels, de structurer des présentations d'idées, de gérer des projets innovants et de négocier des accords en anglais. Vous bénéficierez d'un apprentissage fondé sur des situations réelles et des cas concrets.

Que vous souhaitiez créer une start-up, commercialiser un produit innovant ou mener une initiative de transformation dans une entreprise établie, ce programme vous apportera les outils linguistiques, culturels et stratégiques nécessaires pour réussir. Grâce à des exercices de communication et des simulations commerciales, vous apprendrez à présenter vos idées de manière convaincante, à rédiger des documents stratégiques (business plans, études de marché, propositions de financement).

L'accent est également mis sur la maîtrise du vocabulaire spécialisé de l'innovation et de l'entrepreneuriat. Cela inclut des termes liés à la création d'entreprises, à la levée de fonds, au développement de produits, au marketing de l'innovation et à la gestion de l'innovation en entreprise.

L'un des aspects essentiels de l'entrepreneuriat est de savoir présenter une idée ou un produit à des investisseurs ou à des partenaires potentiels. Ce programme vous aidera à structurer votre discours, à renforcer votre argumentation et à présenter vos idées de manière percutante. Vous apprendrez à répondre aux questions critiques avec aisance, à anticiper les objections et à convaincre vos interlocuteurs grâce à des arguments clairs et appuyés par des données fiables.

Enfin, ce programme vous donnera les clés pour comprendre les différences culturelles et adapter votre communication en conséquence afin de collaborer avec des équipes et des partenaires issus de différents horizons culturels.

Le programme comprend deux volets :

- Grâce à la partie thématique, vous développerez le vocabulaire spécialisé de l'innovation et de l'entrepreneuriat. Vous approfondirez des notions clés telles que la création d'entreprise, la levée de fonds, le développement de produits innovants, le marketing de l'innovation et la gestion de l'innovation

en entreprise. L'accent sera mis sur l'acquisition des termes et concepts indispensables pour évoluer dans l'écosystème entrepreneurial, à travers des études de cas, des lectures et des contenus multimédias.

- Le module de communication professionnelle vous permettra de maîtriser les compétences essentielles pour exceller dans l'innovation et l'entrepreneuriat à l'international.

Vous apprendrez à présenter vos idées et projets de manière convaincante lors de simulations de pitch, à rédiger des documents stratégiques (business plans, études de marché, propositions de financement) et à structurer vos interventions face à des investisseurs ou partenaires potentiels. Le programme vous aidera à anticiper les objections, à répondre avec assurance aux questions critiques, et à argumenter de façon percutante à l'aide de données fiables. Une attention particulière sera portée à l'adaptation de votre communication aux différences culturelles, afin de collaborer efficacement avec des équipes et partenaires internationaux.

PUBLIC CIBLE

Ce programme s'adresse aux entrepreneurs, créateurs de startups, innovateurs, consultants, et professionnels de tous secteurs, désireux de renforcer leurs compétences en anglais pour promouvoir l'innovation et gérer le développement de leurs projets à l'échelle internationale.

PRÉREQUIS

- Niveau B1.2 sur l'échelle de niveau CECRL (Cadre Européen Commun de Référence pour les Langues).
- Une compréhension des notions fondamentales en innovation, développement de produits/services ou création d'entreprise.
- Pour les formations à distance : accès à un ordinateur (PC ou Mac), équipé d'un micro, d'une webcam, d'un navigateur ainsi que d'une bonne connexion Internet pour les séances de mentorat (minimum 3.2 Mbps en envoi et 10 Mbps en réception de données). Cliquez ici pour [tester la qualité de votre connexion](#). Être administrateur de votre ordinateur afin de pouvoir installer des applications (par exemple Zoom).

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Le programme de formation vise le développement des quatre compétences langagières en anglais appliquées aux contextes professionnels de l'innovation et de l'entrepreneuriat.

Compréhension orale

- Comprendre des présentations, des webinaires ou des conférences en anglais sur des sujets liés à l'innovation et à l'entrepreneuriat, en identifiant les idées clés et les stratégies proposées.
- Interpréter les échanges et discussions lors de réunions ou panels internationaux en anglais, en identifiant les nuances culturelles, les points d'accord ou de désaccord et les opportunités de collaboration.

Compréhension écrite

- Analyser des études de marché, des rapports d'innovation et des tendances en anglais, pour prendre des décisions éclairées relatives au développement de produits ou services.
- Lire, comprendre et synthétiser des articles spécialisés, des études de cas et des extraits d'ouvrages sur l'innovation et l'entrepreneuriat, afin d'identifier les meilleures pratiques et tendances émergentes.

Expression et interaction orales

- Présenter et défendre des idées innovantes devant des investisseurs, partenaires ou clients, en structurant un discours clair et convaincant en anglais.
- Pitcher des idées à des investisseurs et répondre à des questions critiques en s'appuyant sur des techniques linguistiques et stratégies adaptées.
- Animer des négociations et des réunions internationales liées à des projets entrepreneuriaux, en maîtrisant le langage de la persuasion et de la collaboration.

Expression et interaction écrites

- Rédiger des propositions de projets, business plans et présentations commerciales stratégiques pour obtenir des financements ou convaincre des parties prenantes clés.

+ Objectif transversal

- Acquérir et mobiliser la terminologie et les expressions anglaises spécifiques aux domaines de l'innovation et de l'entrepreneuriat.

CONTENU DE LA FORMATION

Afin de concevoir un parcours de formation personnalisé, un choix sera effectué parmi les thèmes et les compétences professionnelles ci-dessous selon les besoins et objectifs des participants,

Thématiques

1. Starting a business (La création d'entreprise)
2. Types of innovation and innovation management (La gestion de l'innovation)
3. Innovative organizations (Les entreprises innovantes)
4. New product development (Le développement de nouveaux produits)
5. Raising finance (La levée de fonds)
6. Incubators and accelerators (Incubateurs et accélérateurs)
7. Market entry strategies (Stratégies de pénétration du marché)
8. Marketing strategy (La stratégie marketing)
9. Customer acquisition (L'acquisition de nouveaux clients)
10. Digital communication and online brand management (Communication digitale et gestion de la marque)
11. Differentiation and standardisation (Différenciation et standardisation)
12. Quality management (Le contrôle qualité)
13. Growth through brand extension (La croissance par l'extension de la marque)
14. Strategic alliances (Les alliances stratégiques)

15. Acquisition growth (La croissance par l'acquisition)

Compétences de communication professionnelle

- a. Engager et entretenir des conversations informelles d'affaires avec des investisseurs ou partenaires potentiels.
- b. « Pitcher » une idée de projet ou une innovation en structurant un discours convaincant, en anticipant les questions et objections, et en présentant les bénéfices économiques et technologiques.
- c. Présenter et défendre un business plan lors de réunions avec des partenaires, banques ou incubateurs, en adaptant le ton et le contenu aux attentes du public.
- d. Négocier des conditions de financement en utilisant des arguments solides, en gérant les objections et en obtenant des termes favorables.
- e. Analyser et présenter des études de marché et de faisabilité, tout en fournissant des données claires et des prévisions réalistes.
- f. Conduire des réunions de brainstorming pour stimuler la participation et encourager la collaboration créative des membres de l'équipe.
- g. Organiser et gérer des réunions de développement de projet (planification, suivi, mises à jour) avec les parties prenantes internes et externes.
- h. Effectuer des présentations professionnelles sur l'innovation technologique et les solutions proposées lors de conférences ou événements, en mettant l'accent sur la valeur ajoutée et l'impact sur le marché.
- i. Négocier des partenariats stratégiques (alliances ou co-développement), en trouvant des compromis mutuellement bénéfiques et en ajustant les termes pour maximiser les résultats.
- j. Rédiger des rapports d'avancement et des évaluations de performance pour des projets innovants, en documentant les succès, les difficultés et les ajustements nécessaires pour atteindre les objectifs.
- k. Gérer des interactions interculturelles en adaptant la communication et les approches pour collaborer efficacement avec des partenaires issus de différents contextes culturels.

TRAVAIL DEMANDÉ EN DEHORS DES SÉANCES

- Révision régulière du contenu abordé pendant les séances.
- Lecture d'articles de presse anglophone et/ou d'ouvrages sur les problématiques liées à l'innovation et à l'entrepreneuriat, dont une synthèse sera présentée lors des séances tutorées.
- Préparation et présentation de documents professionnels (e.g. diapos, interprétation de graphiques ou données, rapports, correspondance, etc.), en appliquant les acquis de la formation.
- Écoute de podcasts et visionnage de vidéos (interviews, TED Talks, mini-reportages, etc.) pour développer la compréhension orale et enrichir le vocabulaire.
- Réalisation des exercices proposés dans les manuels ou supports pédagogiques fournis par la formatrice.

MÉTHODES ET APPROCHES PÉDAGOGIQUES MOBILISÉES

L'animation pédagogique s'appuie sur l'alternance des approches pédagogiques suivantes :

- **Approche communicative** (*Communicative Language Teaching*) : axée sur le développement des compétences de communication orale et écrite dans des situations professionnelles authentiques.
- **Perspective actionnelle** (*Task-Based Language Learning*) : centrée sur la réalisation de tâches concrètes et contextualisées, comme rédiger des emails professionnels, préparer des présentations ou participer à des réunions.
- **Classe inversée** : les apprenants découvrent le contenu théorique en autonomie (au moyen de vidéos, lectures, exercices, etc.) Le temps avec la formatrice est consacré à des activités interactives ou des travaux pratiques.
- **Méthodes active et expérientielle** : elles favorisent l'apprentissage par la pratique au moyen de productions, simulations, jeux de rôle et mises en situation proches du monde professionnel.
- **Méthode heuristique** : encouragée par la résolution structurée de cas, elle développe l'autonomie et la réflexion critique.
- **Méthode collaborative** : elle mobilise le travail d'équipe pour échanger des idées et réaliser des projets de groupe.

Le programme adopte une approche intégrée. Les participants travailleront sur des projets entrepreneuriaux ou d'innovation, fictifs ou inspirés de situations réelles, et mettront en pratique leurs acquis dans un environnement simulé mais réaliste, qui reproduit les exigences du monde professionnel de l'innovation et de l'entrepreneuriat

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Individuel extensif : en présentiel, à distance synchrone ou hybride
- Collectif extensif en petits groupes : en présentiel, à distance synchrone ou hybride

Toutes les formations présentiels sont proposées en intra-entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- **Évaluation continue** : réalisée à travers des activités pratiques, des exercices interactifs et des travaux sur des scénarios professionnels tout au long de la formation. Cette méthode permet de suivre en temps réel l'évolution des compétences des participants et d'adapter l'approche pédagogique si nécessaire.
- **Rapport de formation** : rédigé par la formatrice, ce rapport résume les compétences développées par les participants, met en avant leurs points forts et identifie les axes d'amélioration possibles. Il constitue un bilan complet des acquis de la formation.
- **Évaluation à chaud** : les participants rempliront un questionnaire en fin de formation pour partager leurs impressions sur leurs progrès, les méthodes pédagogiques ainsi que sur le contenu et l'organisation. Ces retours serviront à mesurer l'impact de la formation et affiner les futures sessions.

SUPPORTS UTILISÉS ET DOCUMENTS DE TRAVAIL MIS À DISPOSITION

- Les supports conçus ou adaptés par la formatrice.
- Outils pédagogiques : aide à la rédaction de documents professionnels et à la conception de présentations ; extraits de réunions, entretiens, négociations et présentations pour servir de référence.
- Ressources pour approfondir les thèmes étudiés (contenu authentique tel que des conférences, émissions radio/TV, podcasts, extraits d'ouvrages, articles, etc.).
- Un manuel numérique.
- Une plateforme d'apprentissage de l'anglais.
- Des fiches d'exercices.
- Des études de cas.
- Un manuel de grammaire (format PDF).

Des extraits issus des ouvrages pédagogiques suivants peuvent être utilisés en fonction des besoins :

Business Advantage Intermediate, Upper Intermediate and Advanced. Handford, M., Lisboa, M., & Koester, A. Cambridge University Press.

Business Benchmark Upper Intermediate and Advanced (2nd ed.). Brook-Hart, G, Whitby, N. Cambridge University Press.

Dynamic Presentations. Powell, M. Cambridge University Press.

International Negotiations. Rodary, V., & Chodkiewicz, E. Macmillan Education.

MODALITÉS D'ACCÈS

Pour vous inscrire à cette formation, il suffit de :

- me contacter par e-mail.
- ou de remplir le formulaire de demande d'inscription en ligne à [ce lien](#).

Un test de positionnement sera réalisé en amont afin de valider les prérequis et d'adapter, si nécessaire, les modalités pédagogiques.

Les demandes sont traitées dans un délai moyen de 2 jours ouvrés.

DÉLAI D'ACCÈS

En moyenne 21 jours après la demande d'inscription

DURÉE

- **Formules standard** : 10 heures, 20 heures ou 30 heures
- **Formules sur mesure** : adaptées aux besoins spécifiques des participants ou de l'entreprise

TARIFS

- **Formations sur mesure** : tarif sur devis

- **Formules standard :**
 - 10 heures : **750 € net de taxe**
 - 20 heures : **1 440 € net de taxe**
 - 30 heures : **2 100 € net de taxe**

CONTACT

Elsa Terry Sleiman - Email elsa.v.terry@gmail.com - Tél. 0687195453

Consultez mon CV via ce lien : <https://www.linkedin.com/in/elsa-t-16976151/>

ACCESSIBILITÉ

À ce jour, les formations ne sont pas entièrement adaptées à toutes les typologies de handicap. Cependant, des adaptations pédagogiques et organisationnelles peuvent être mises en œuvre après une évaluation individualisée des besoins. Étant donné que les formations présentielles se déroulent en intra-entreprise, je collabore avec les entreprises et les participants pour identifier les besoins de compensation en amont de l'inscription afin d'adapter les modalités de formation en conséquence. Si aucun aménagement adapté ne peut être mis en place, une orientation vers un organisme ou une solution plus appropriée sera proposée.

Dernière mise à jour le 17 mai 2025