



MODULE 3

Compétences et ressources nécessaires pour mon idée
d'entreprise

Objectifs pédagogiques

Vous apprendrez ici :

- Vous connaissez vos forces et vos faiblesses. Et vous savez comment utiliser vos forces pour votre idée d'entreprise verte.
- Vous pouvez faire preuve d'empathie envers les autres. Vous pouvez faire de l'écoute active. Et vous appréciez les autres opinions car elles vous donnent de nouvelles idées.
- Vous pouvez identifier les domaines dans lesquels votre propre compétence numérique doit être améliorée ou mise à jour.



Figure 1: Les différentes compétences non techniques

Informations de base



Ce module traitera des différentes compétences et de la communication et se concentrera sur les compétences numériques.



Ce module contient huit exercices.



Vous aurez besoin de 15 h pour terminer le module.



Vous devez obtenir 66% de bonnes réponses pour réussir ce module.



Vos conférenciers sont Klaus, Susanne, et Vladimir.



2020-1-AT01-KA226-VET-092693



Le soutien de la Commission européenne à la production de cette publication ne constitue pas une approbation de son contenu, qui n'engage que ses auteurs, et la Commission ne peut être tenue responsable de l'usage qui pourrait être fait des informations qu'elle contient.

Contenu

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES.....	0
INFORMATIONS DE BASE	0
BIENVENUE DANS LE MODULE 3 !.....	3
COMMENT UTILISER VOS POINTS FORTS POUR VOTRE IDEE D'ENTREPRISE VERTE.....	3
Compétences professionnelles et savoir-être.....	4
Que sont les compétences professionnelles ?	4
Que sont les compétences non techniques ?	5
Catégorisation des compétences non techniques.....	6
Compétences personnelles.....	7
Compétences socio-communicatives.....	13
Compétences axées sur l'activité et la mise en œuvre.....	16
EMPATHIE ENVERS LES AUTRES ET ECOUTE ACTIVE - LES AUTRES OPINIONS COMME OPPORTUNITES POUR DE NOUVELLES IDEES	25
Empathie.....	26
L'écoute active.....	30
Méthodes pour pratiquer l'écoute active.....	31
Posez des questions ouvertes pour en savoir plus.....	31
Paraphraser ce que vous avez entendu	33
Résumez ce que vous avez entendu.....	36
Les autres opinions comme opportunité pour de nouvelles idées.....	38



Les désaccords ne sont pas forcément des conflits.....	39
S'ouvrir à soi-même et aux autres.....	40
Désaccord signifie pluralité.....	42
METTRE A JOUR ET AMELIORER LES COMPETENCES NUMERIQUES NECESSAIRES A VOTRE ENTREPRISE VERTE	43
Compétences numériques universelles	44
Choisir et utiliser des appareils.....	44
Trouver des solutions et traiter l'information	45
Compétences en matière de logiciels de productivité.....	45
Compétences en communication numérique.....	46
Marketing numérique	47
Être protégé et responsable en ligne.....	48
Compétences numériques spécifiques à l'entreprise	49
Liste de référence	52
Liste des figures	52

Bienvenue dans le module 3 !

Bonjour et bienvenue dans le module 3 de cette formation en ligne !

Ce module porte sur les aptitudes et les compétences. Il vous aidera à clarifier les compétences dont vous avez réellement besoin pour votre idée d'entreprise verte, celles que vous possédez déjà et celles que vous souhaitez acquérir. Comme aucun expert n'est devenu expert par magie, vous trouverez également de nombreuses références à d'autres modules où vous pourrez en apprendre davantage sur les compétences décrites. Les parties un et deux de ce module traitent des compétences non techniques, et dans la partie trois, vous en apprendrez davantage sur les compétences numériques.

Comment utiliser vos points forts pour votre idée d'entreprise verte

Dans la première partie de ce module, nous vous présenterons de nombreuses compétences liées à l'entrepreneuriat et aux entreprises vertes. Dans le premier exercice, vous sélectionnerez celles qui sont pertinentes pour votre idée d'entreprise personnelle. Dans un autre exercice, vous examinerez les compétences que vous possédez déjà, celles que vous souhaitez former et celles que vous souhaitez externaliser.

Voici les étapes :



Lisez attentivement les compétences de la liste, une par une.



Posez-vous la question : Cette compétence est-elle importante pour mon entreprise verte ?

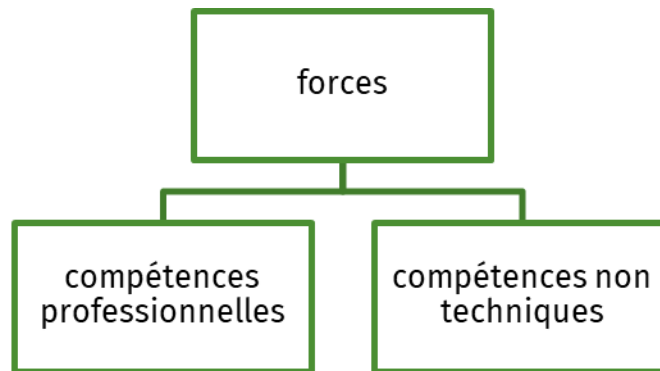


Posez-vous la question : Est-ce que je maîtrise déjà cette compétence ou dois-je me former à cette qualité, car j'en aurai besoin dans mon entreprise verte ?

Dans cette partie du module, nous voulons nous concentrer entièrement sur les compétences non techniques ou "soft skills". Pourquoi ? Et qu'entendons-nous par "soft skills" ?

Expliquons d'abord ce que l'on entend par compétences non techniques. Nous répondrons ensuite à la question du pourquoi.

Compétences professionnelles et savoir-être



Vos points forts sont constitués de compétences professionnelles et de compétences dites non techniques:

Que sont les compétences professionnelles ?

Les compétences professionnelles résultent de votre éducation scolaire, de votre formation professionnelle et des compétences que vous avez acquises par vous-même. Elles correspondent à ce que vous avez appris. Vous avez principalement besoin de ces compétences pour votre profession. Ainsi, si vous êtes mécanicien automobile, par exemple, vous devez connaître les voitures et savoir comment les réparer. Ce sont vos connaissances professionnelles. Aujourd'hui, nous vivons à une époque où tout va très vite. Par conséquent, les compétences professionnelles pour une certaine profession changent très rapidement. Pensez aux compétences dont un mécanicien automobile avait besoin il y a plusieurs années ! Que doit-il savoir aujourd'hui ?

Que sont les compétences non techniques ?

Les compétences non techniques sont les qualités que vous apportez avec vous en tant que personne. Votre personnalité se forme au cours de votre vie grâce aux nombreuses expériences que vous vivez. Les entraîner par le biais d'exercices spécifiques est la meilleure façon de développer les soft skills. En plus des compétences professionnelles, les soft skills sont essentielles à la réussite professionnelle. Et les soft skills sont bien plus stables. Pourquoi ? Parce qu'il s'agit de traits de personnalité.

Si nous restons dans l'exemple du mécanicien : Un bon mécanicien aura encore plus de succès s'il est sympathique et à l'écoute. Pourquoi ? Parce que les clients aiment se sentir compris. Cette compétence non technique - écouter attentivement - est donc également cruciale pour le succès du mécanicien.

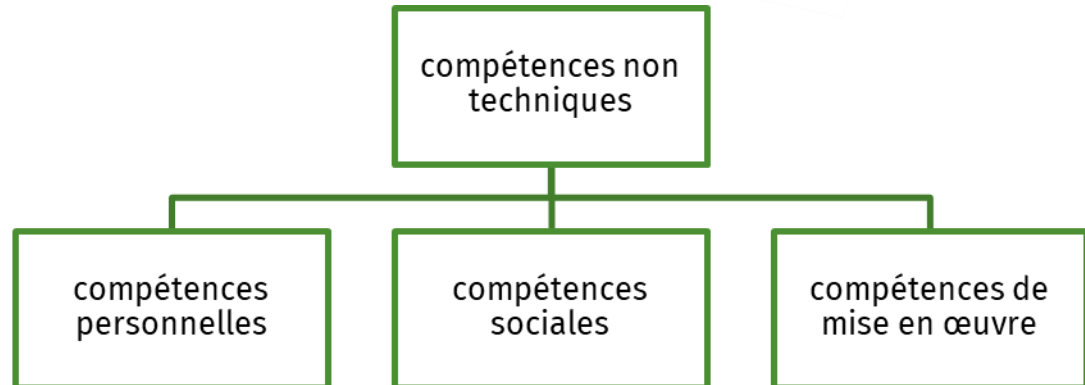
Et les mécaniciens auront encore plus de succès s'ils accordent de l'importance à l'écologie et à la durabilité, car notre environnement devient important pour un nombre croissant de personnes.

Donc, nous ne traiterons pas ici de vos compétences professionnelles. Vous les apportez déjà avec vous. Et elles sont très différentes en fonction des participants à ce cours. Supposons que vous soyez un boulanger, par exemple, qui se procure toutes ses matières premières auprès de sources écologiques. Dans ce cas, vous avez besoin de compétences professionnelles totalement différentes de celles d'un mécanicien automobile, pour qui l'écologie est essentielle.

C'est pourquoi nous souhaitons présenter une liste de compétences non techniques que nous considérons comme extrêmement utiles pour ce programme de formation.

Pour avoir une bonne vue d'ensemble de cette variété de compétences non techniques, nous les classons comme suit :

Catégorisation des compétences non techniques



Dans ce qui suit, vous trouverez un grand nombre de compétences non techniques répertoriées dans chaque catégorie qui peuvent être importantes pour vous en tant qu'entrepreneur vert. Vous pouvez entraîner ou développer un grand nombre d'entre elles en suivant ce cours en ligne. À côté de la description de ces compétences, vous trouverez une référence au module correspondant.

Par exemple :

ADAPTABILITÉ

Je peux m'adapter à des conditions changeantes et bien faire face à des situations changeantes. Je réponds de manière appropriée aux nouveaux défis ; je peux m'intégrer dans de nouvelles équipes.



Module 4


Module 5

Module 10

D'abord, lisez simplement la brève description de chaque compétence. Dans l'étape suivante, vous sélectionnerez les compétences dont vous pensez avoir besoin pour lancer et gérer votre entreprise.

Dans la dernière étape, vous diviserez les compétences sélectionnées entre celles que vous avez déjà acquises et celles que vous devez maîtriser.

Et c'est parti, voici la liste des compétences non techniques essentielles.

La feuille  marque celles qui sont particulièrement importants pour une entreprise verte.

Compétences personnelles

Les compétences personnelles sont étroitement liées aux qualités ou aux caractéristiques personnelles d'une personne.

CAPACITÉ D'AUTORÉFLEXION

Je peux remettre en question mes objectifs et mes actions de manière critique. Ce faisant, je peux saisir les relations de cause à effet. Je connais mes forces et mes faiblesses.

Je comprends la critique constructive comme une occasion de me perfectionner et je cherche à obtenir un retour d'information sur mon initiative.



Module 3

ADAPTABILITÉ

Je peux m'adapter à des conditions changeantes et bien faire face à des situations changeantes. Je réponds de manière appropriée aux nouveaux défis ; je peux m'intégrer dans de nouvelles équipes.



Module 4

Module 5

Module 10

ASSERTIVITÉ

Je crois en moi et en mes capacités et je me sens capable de faire face aux exigences. Je suis conscient de mes propres besoins et objectifs, je peux

les représenter avec assurance et me faire entendre. Cette compétence est étroitement liée à la conscience de soi et à l'efficacité personnelle.



Module 5

Module 10

Module 12

AUTHENTICITÉ

Grâce à mon comportement naturel, je suis une personne crédible et respectable pour les gens qui m'entourent. Je ne fais pas semblant devant les autres ; j'essaie d'être moi-même.



Module 11

Module 13

CRÉATIVITÉ

Je suis avide d'expériences et prêt à innover. Je peux développer des idées non conventionnelles, inhabituelles et innovantes et les mettre en œuvre en conséquence. Je suis imaginatif et j'aime essayer de nouvelles choses.



Module 1

CAPACITÉ DE DÉCISION

Je connais mon propre domaine pour prendre des décisions et la responsabilité qui en découle. Je rassemble des informations, je développe des alternatives, je peux fixer des priorités et trouver une solution dans un délai raisonnable ; je tiens également compte des conséquences possibles.



Module 10

DILIGENCE

Je fais mon travail avec soin, de manière approfondie, complète et fiable. Ce faisant, je garde également une vue d'ensemble ; je fais attention à l'ordre des documents et à la documentation des processus et des détails essentiels.



Module 12

FLEXIBILITÉ

Je peux adapter ma pensée et mes actions habituelles à des situations nouvelles et modifiées. De même, je peux accepter et relever sans crainte de nouvelles tâches et de nouveaux défis.



Module 12

ACTION ORIENTÉE VERS UN OBJECTIF

Je me fixe des objectifs ambitieux mais réalisables, avec des étapes appropriées pour les atteindre. Je suis également capable de développer et de convenir d'objectifs avec d'autres personnes. En outre, je ne perds pas de vue les plans, même dans des situations difficiles ou des conditions changeantes, et je les poursuis avec engagement dans le délai imparti.



Module 5

Module 6

Module 10

Module 12

PERSÉVÉRANCE - ENDURANCE

Je suis capable de gérer de manière constructive des conditions complexes telles qu'une forte pression, une résistance, des perturbations, etc. ; de même, je suis capable d'être performant et de réussir dans des phases difficiles longues.



Module 10 Module 12

L'APPARENCE PERSONNELLE

Je peux paraître confiant, digne de confiance et convaincant en fonction de la situation. Je connais mon impact personnel et je peux l'utiliser consciemment pour réussir une présentation.



Module 11 Module 13

RESPONSABILITÉ PERSONNELLE 

Je sais que je suis responsable de ma vie et de mes décisions. Cela signifie également que mes actions déterminent de manière décisive toutes les situations de ma vie.



Module 2 Module 4 Module 6

AUTOCONTROLE

Je peux identifier de manière autonome les tâches et les responsabilités qui m'incombent dans mon environnement de travail et élaborer des mesures pour les mettre en œuvre. Je planifie et organise mon quotidien en fonction de mes objectifs personnels, afin d'utiliser mes ressources individuelles de manière responsable. En plus de mes exigences professionnelles, je m'assure un équilibre et une détente pour prendre soin de ma santé.



Module 10

PRENDRE L'INITIATIVE

Je fais les choses de manière indépendante ; je ne m'arrête pas aux idées et aux souhaits, mais je les mets aussi en pratique. Je peux lancer une activité et faire participer les autres.



Module 4

Module 5

Module 12

EXPRESSIVITÉ VERBALE

Je peux mettre au point des pensées, des plans, des objectifs et des présentations et les expliquer aux autres de manière compréhensible et précise. Je suis éloquent, mais je peux aussi me limiter à l'essentiel pour m'exprimer complètement et clairement. Mon vocabulaire me sert à ça. Je forme des phrases grammaticalement correctes et complètes.



Module 5

Module 13

VISION

Je peux bien imaginer ce que j'aimerais réaliser sur le plan professionnel. Je peux imaginer un avenir souhaitable. Je peux construire une vision inspirante qui engage les autres.



Module 1

Module 4

Module 5

Module 6

Module 13

VOLONTÉ D'APPRENDRE

Je suis ouvert aux nouveautés et j'apprends de mes succès et de mes échecs. Je m'intéresse vivement aux nouveaux développements et aux

nouvelles informations. Je peux acquérir de nouvelles connaissances et compétences dans un délai raisonnable.



Module 2

Module 4

LA VOLONTÉ DE RÉALISER

Je suis prêt à effectuer des tâches professionnelles avec motivation, en faisant preuve d'un important niveau d'engagement. Ce faisant, je peux produire de bons résultats, tant sur le plan qualitatif que quantitatif, sans être freiné par les échecs. Je peux me motiver à nouveau, même après des échecs.



Module 10

Module 12

LA VOLONTÉ DE PRENDRE DES RESPONSABILITÉS



Je peux évaluer les conséquences de mes décisions et former un jugement indépendant. Par conséquent, j'agis avec prudence et de manière réfléchie, je peux prendre l'initiative d'entreprendre des tâches, de prendre des décisions et d'assumer la responsabilité des conséquences en interne et en externe. Cette compétence est très étroitement liée à la pensée éthique et durable.



Module 2

Module 4

Module 6

Module 11

Compétences socio-communicatives

Ces compétences vous aideront si vous devez traiter avec d'autres personnes dans votre entreprise. Retrouvez les compétences qui sont particulièrement importantes pour votre travail !

CAPACITÉ À MOTIVER LES AUTRES

Si je suis convaincu de quelque chose, je peux inspirer les autres à le faire. J'assure une volonté durable de performance par un retour positif et la reconnaissance des performances.



Module 11

Module 13

Module 14

CAPACITÉ À TRAVAILLER EN ÉQUIPE - VOLONTÉ DE COOPÉRER

Je peux définir et atteindre des objectifs communs de manière raisonnable et collégiale au sein d'une équipe. Je peux m'engager pleinement dans des objectifs communs. En outre, je peux apporter mes compétences de manière constructive et faire face à la critique. Je peux apporter mes informations et faire des compromis en faveur de solutions communes. Il ne m'est pas difficile non plus d'accepter et d'offrir du soutien.



Module 3

Module 13

LES COMPÉTENCES EN MATIÈRE DE COMMUNICATION

Je peux établir des contacts ainsi qu'engager une conversation. De même, je peux tenir une conversation avec plusieurs partenaires, je peux écouter attentivement des personnes ou maintenir un dialogue. En outre, j'exprime mon appréciation et mon respect à mes partenaires de dialogue.



Module 3

Module 11

Module 13

Module 14

GESTION DES CONFLITS

Je peux traiter de manière constructive des points de vue et des intérêts différents dans des situations de conflit. Je reconnais les causes des conflits, je peux aborder les différents points de vue et élaborer des solutions dans lesquelles personne n'est perdant.



Module 3

Module 15

COMPÉTENCES CRITIQUES

Je formule des critiques afin qu'elle soit acceptables et valables pour l'autre personne. Je peux accepter des points de vue différents et je suis reconnaissant(e) pour les commentaires constructifs.



Module 3

Module 15

EMPATHIE

Je m'intéresse aux autres et à leurs problèmes/situations et je peux les contacter à tout moment. Je peux faire preuve d'empathie pour les besoins et les sentiments des autres. Je peux écouter et prêter attention à ce que les autres me disent et à la manière dont ils le font. En même temps, je garde suffisamment de distance pour ne pas porter les difficultés des autres.



Module 3

Module 14

COMPÉTENCE INTERCULTURELLE

Je connais les différences qui prévalent dans les différentes cultures et je sais que les conditions politiques, économiques et sociales influencent la pensée. Je traite les autres cultures avec appréciation et je peux donc communiquer et travailler avec des personnes d'autres cultures.



Module 3

COMPÉTENCES EN MATIÈRE DE NÉGOCIATION

Dans les négociations, je peux bien représenter mes propres intérêts. Je peux élaborer des stratégies pour mon approche et paraître confiant et maître de moi. Je peux parvenir avec succès et diplomatie à un résultat avec mes partenaires de négociation.



Module 15

FIABILITÉ

Je respecte les règles et les accords que j'ai passés avec les autres. Les autres peuvent se fier à ce que je dis ; j'exécute mes tâches avec la qualité promise et dans le temps prévu.



Module 9 Module 15

TOLÉRANCE

Je considère la diversité comme une opportunité de développement et j'accepte d'autres opinions et valeurs. Même si je n'aime pas le comportement de quelqu'un, je peux toujours l'accepter en tant que personne.



Module 3

Compétences axées sur l'activité et la mise en œuvre

Ces compétences sont essentielles pour planifier quelque chose et ensuite le réaliser. Trouvez à nouveau les compétences qui sont particulièrement importantes pour votre travail !

CAPACITÉ À CONTRÔLER

Je suis capable de reconnaître les tâches qui doivent être contrôlées et d'effectuer un niveau de contrôle nécessaire pour celles-ci sans être soupçonneux.



Module 8

Module 9

Module 10

Module 15

CAPACITÉ À DÉLÉGUER

Je peux distinguer les tâches que je dois accomplir moi-même de celles que je peux confier à d'autres. Je suis capable de reconnaître les capacités individuelles des autres et donc de leur confier des tâches en fonction de leurs points forts respectifs. J'ai confiance dans les compétences des autres et dans le fait qu'ils travailleront de manière autonome sur leurs tâches et en assumeront la responsabilité.



Module 15

CAPACITÉ D'ANALYSE

Je peux saisir et organiser dans le temps des contextes étendus et complexes, en filtrer l'essentiel et les présenter de manière généralement compréhensible.



Module 4 Module 8 Module 9 Module 14 Module 15

COMPÉTENCES EN MATIÈRE D'ÉVALUATION

Je peux appréhender des situations, des contextes et des processus, les évaluer objectivement et en mesurer les conséquences possibles.



Module 5 Module 8 Module 9 Module 12 Module 15

LES COMPÉTENCES CONCEPTUELLES

Je peux appréhender une situation et en tirer des conclusions adéquates. Je peux traduire des idées et des perceptions en objectifs et en contenus et élaborer des mesures appropriées. Ce faisant, je tiens également compte des conditions cadres existantes.



Module 5 Module 8 Module 9 Module 10 Module 15

FAIRE FACE À L'INCERTITUDE, À L'AMBIGÜITÉ ET AU RISQUE

Je suis prêt à emprunter des voies nouvelles Toutefois, je le fais avec prudence : Je suis capable d'évaluer correctement les situations données, de rassembler des informations et d'impliquer des experts dans la décision.



Module 4 Module 5 Module 12 Module 15

RELATIONS CLIENTS

Je peux reconnaître les besoins des clients/partenaires, etc. et les traiter de manière appropriée en termes de service et de qualité. Je montre de

l'appréciation pour mes clients et je respecte en même temps mes intérêts.



Module 11

Module 13

Module 14

SENSIBILISATION À L'ENVIRONNEMENT



Je tiens mes connaissances à jour pour protéger l'environnement de manière responsable et je m'abstiens de tout comportement nuisible à l'environnement.



Module 2

Module 4

Module 6

L'ÉDUCATION FINANCIÈRE ET ÉCONOMIQUE

Je peux établir le budget d'une activité. Je peux trouver des options de financement et gérer un budget pour mon activité créatrice de valeur. Je peux établir un plan pour la durabilité financière d'une activité créatrice de valeur.



Module 7

Module 8

VIABILITÉ FUTURE - RÉFLEXION PROSPECTIVE



Je peux évaluer les développements futurs grâce aux informations que j'ai recueillies moi-même et à mes réflexions et agir en conséquence avec clairvoyance. J'adapte mon comportement à ma propre vision de l'avenir.



Module 1

Module 2

Module 4

Module 5

Module 6

INITIER ET METTRE EN ŒUVRE LE CHANGEMENT

Je suis ouvert aux choses nouvelles et inconnues. Je considère les changements comme des opportunités pour l'avenir. J'aime développer de nouvelles visions et je suis conscient des nouvelles conditions et des nouvelles solutions associées. Je fais avancer les choses sans perdre de vue les autres parties prenantes.



Module 2

Module 4

Module 11

Module 13

LA MOBILISATION DES RESSOURCES

Je peux trouver et utiliser les ressources de manière responsable. Je peux rassembler et gérer différents types de ressources pour créer de la valeur pour les autres. Je peux définir des stratégies pour mobiliser les ressources dont j'ai besoin pour créer de la valeur pour les autres.



Module 2

Module 8

Module 10

PLANIFICATION ET GESTION

Je peux traduire les objectifs en tâches professionnelles à effectuer, en utilisant au mieux les ressources disponibles. Ce faisant, je tiens compte de l'expérience passée et des développements futurs. Je suis capable de coordonner différentes tâches de travail entre elles et de les faire se succéder dans un ordre cohérent.



Module 8

Module 9

Module 10

Module 15

CAPACITÉ DE RÉOLUTION DE PROBLÈMES

Je peux reconnaître ce qui fait qu'un problème est un problème ; ce faisant, je peux me souvenir des liens entre cause et effet. Sur cette base, je peux identifier et évaluer les opportunités et les risques associés au problème et développer des solutions appropriées tout en impliquant les personnes concernées.



Module 10

Module 12

Module 15

GESTION DU STRESS - RÉSILIENCE

Je suis capable de rester maître de moi-même et émotionnellement stable dans une situation stressante et de fournir des performances aussi constantes que possible. Cependant, je réduis également le stress que je subis en pratiquant des activités adaptées (par exemple, sportives).



Module 5

Module 15

GESTION DU TEMPS

Je peux classer les tâches par ordre de priorité en fonction de mes objectifs et les terminer à temps. Pour les projets plus importants, je peux élaborer un calendrier et m'y tenir. En outre, je veille également à m'accorder du temps pour les phases de récupération.



Module 9

Module 15

L'UTILISATION DES CONNAISSANCES ET DES INFORMATIONS

Je sais que je ne suis pas obligé de tout savoir, mais je sais où trouver l'information. Je sais distinguer les informations importantes de celles qui ne le sont pas. J'ai une vue d'ensemble des tâches/intérêts des autres et je peux leur transmettre mes connaissances sous une forme appropriée.





EXERCICE 1



M 3_E 1 : Compétences importantes pour mon entreprise verte

Regardez attentivement chaque compétence de la liste ci-dessus et considérez les points suivants :

Cette compétence est-elle importante pour mon entreprise verte ?

Vous le découvrirez : Toutes les compétences non techniques ne sont pas importantes pour ce que vous avez en tête. Par conséquent, ne vous inquiétez pas de voir que nous présentons ici un si grand nombre de qualités. Vous devez déterminer précisément les compétences dont vous aurez besoin dans votre entreprise verte.

Ouvrez un logiciel de traitement de texte ou prenez une feuille de papier. En haut, écrivez le numéro du module et le numéro de cet exercice.

Faites une liste de toutes les compétences dont vous pensez avoir besoin pour votre entreprise verte. Laissez un espace sous chaque compétence pour pouvoir ajouter vos notes dans l'exercice suivant.

EXERCICE 2



M 3_E 2 : Les compétences que je maîtrise déjà

Dans cet exercice, vous découvrez quelles sont les compétences que vous possédez déjà dans la liste que vous avez établie dans l'exercice 1.

Comment pouvez-vous savoir si vous avez maîtrisé une compétence non technique spécifique ?

Vous devez être en mesure de décrire (au moins) une situation spécifique dans laquelle vous avez démontré cette compétence - il est préférable que vous puissiez décrire plusieurs situations !

Il ne suffit donc pas de dire : "Je possède cette compétence non technique". Ce ne serait pas une bonne préparation pour votre entreprise. Il serait préférable que vous réfléchissiez de manière intensive à chaque caractéristique. Vous saurez que je possède cette qualité si vous pouvez bien répondre à ces questions !

Pour cet exercice, reprenez la liste de l'exercice 1. Dans l'espace situé sous chaque compétence, répondez aux questions suivantes par des mots-clés :

Où ai-je montré cette compétence ?

- Pensez à la situation, à votre âge, au contexte...

Comment ai-je montré cette compétence ?

- Qu'avez-vous fait concrètement ?

Qu'ai-je réalisé avec cette compétence ?

- Qu'est-ce que vous pourriez apporter, changer, réaliser ?

Cet exercice vous aidera à identifier les compétences que vous maîtrisez déjà. Ne vous inquiétez pas si vous devez laisser vides les espaces sous certaines compétences de votre liste.

Restez concentré et soyez conscient de vos points forts. C'est le pouvoir que vous possédez déjà pour lancer votre entreprise ! Mettez en évidence les compétences que vous maîtrisez déjà avec une couleur vive sur votre liste.

EXERCICE 3



M 3_E 3 : Les compétences que je veux améliorer ou externaliser

Reprenez votre liste de compétences pour cet exercice. Examinez maintenant de plus près les compétences figurant sur votre liste avec un espace vide en dessous. Il semble que vous ayez considéré ces compétences comme nécessaires pour votre entreprise verte, mais qu'elles ne sont pas encore utilisables de manière satisfaisante pour vous en ce moment. Choisissez trois d'entre elles avec lesquelles vous voulez commencer et mettez-les en évidence dans une autre couleur. À la fin de votre liste, prenez des notes sur chacune des trois nouvelles compétences que vous voulez acquérir :

Dans quelles situations aurai-je besoin de cette nouvelle compétence ?

Quelles sont les possibilités d'améliorer et d'entraîner cette compétence ?

Dans la liste des compétences de ce module, vous trouverez des références à des informations complémentaires sur cette compétence dans d'autres modules.

Qu'en est-il des autres compétences de votre liste qui ne sont pas encore utilisables de manière satisfaisante pour vous ? Vous ne devez pas nécessairement être capable de tout faire. Réfléchissez à la manière dont vous pouvez les compenser ou les externaliser. Prenez également des notes à ce sujet.

Lorsque vous aurez terminé les exercices, nommez votre document numérique d'après le numéro de cet exercice, et sauvegardez-le dans le dossier du Module 3 ! Si vous avez fait l'exercice sur papier, prenez des photos lisibles, et gardez-les.

Empathie envers les autres et écoute active - les autres opinions comme opportunités pour de nouvelles idées



Figure 2: Communication

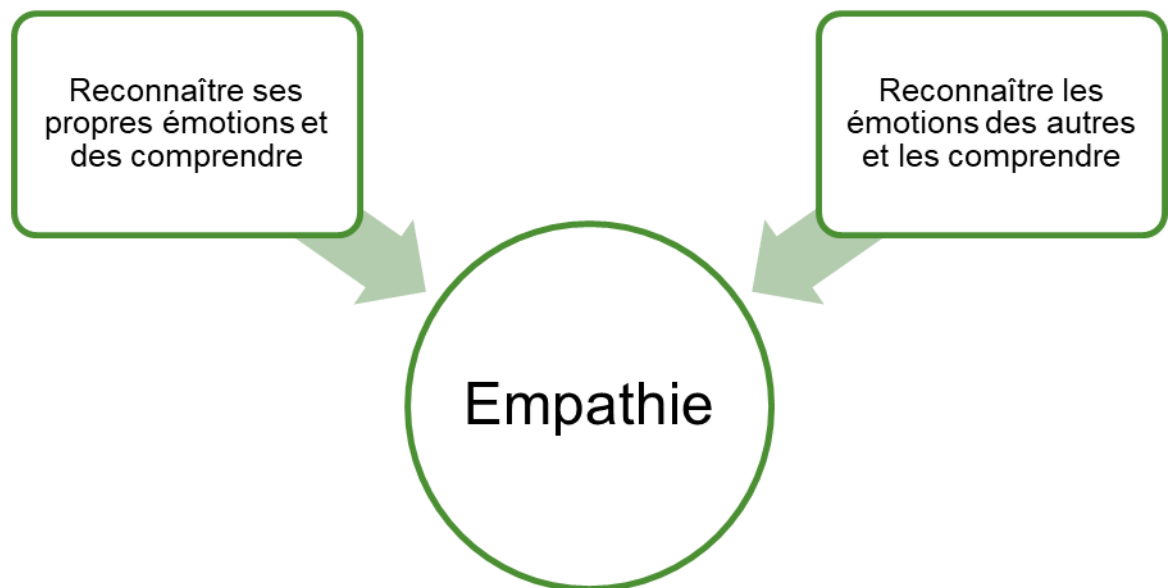
Dans cette partie du module, vous entraînerez certaines compétences de communication essentielles dont un entrepreneur prospère a besoin : l'empathie et l'écoute active pour apprendre des autres et ouvrir de nouvelles opportunités !

Empathie

Nous avons déjà expliqué ce que signifie l'empathie. Il s'agit d'une des compétences socio-communicatives. Voici à nouveau la définition :

Je m'intéresse aux autres personnes et à leurs problèmes/situations et je peux entrer en contact à tout moment. Je peux faire preuve d'empathie pour les problèmes des autres. Je peux écouter et prêter attention à ce que les autres me disent et à la manière dont ils le font. En même temps, je garde suffisamment de distance pour ne pas faire miennes les difficultés des autres.

L'empathie est la capacité de reconnaître et de ressentir des émotions chez soi et chez les autres.

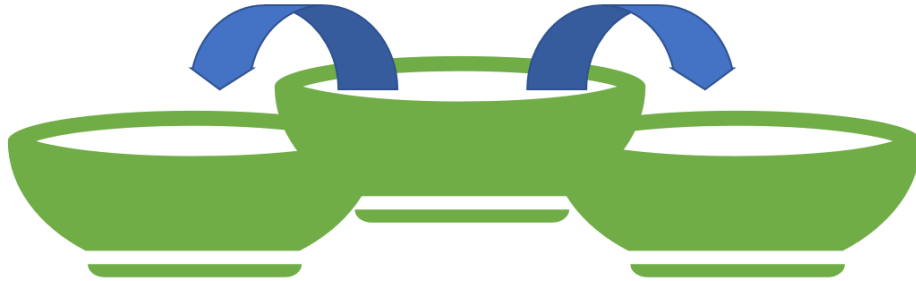


Si vous regardez le graphique ci-dessus, cela devient clair : vous ne pouvez pas être empathique envers quelqu'un d'autre si vous ne l'êtes pas envers vous-même en même temps.

Être ouvert à ses propres besoins et sentiments n'est donc pas égoïste ! Au contraire, il est également important d'être ouvert et empathique envers les autres.

Pourquoi ça ?

Imaginez un bol : Un bol qui est plein d'essence vitale. Ce bol est tellement plein qu'il déborde et distribue cette délicieuse essence aux autres bols. Il peut le faire tant qu'il continue à se remplir. S'il ne le fait pas, il perdra progressivement toute son essence vitale jusqu'à ce qu'il soit entièrement vide. Et un bol vide ne peut plus déborder. Il n'a plus rien à donner !



Le bol avec l'essence vitale est comme vous ! Si vous ne prêtez pas attention à vos besoins et à vos sentiments, vous ne pouvez pas prêter attention aux besoins et aux sentiments des autres. Vous vous videz alors intérieurement et n'avez plus rien à donner.

Et comment cela fonctionne-t-il dans la pratique ? Nous vous proposons un petit exercice :

EXERCICE 4



M 3_E 4 : Empathie

Pensez à une dispute qui ne s'est pas déroulée de manière particulièrement satisfaisante. Essayez maintenant de revivre cette confrontation comme si elle avait lieu à l'instant même. Puis essayez de vous observer en train de vivre cette situation. Ainsi, vous êtes l'observateur qui vous observe en ce moment même, comment vous vous trouvez dans cette situation désagréable ! Cela peut paraître un peu étrange, mais continuez à essayer : vous vous observez en train de vivre cette situation.

En tant qu'observateur, veuillez faire preuve d'empathie envers vous-même. Pour cet exercice, il est crucial que vous ne soyez pas critique et que vous ne vous blâmez pas ! Soulignez simplement vos besoins et vos sentiments. Maintenant, posez-vous les questions suivantes :

Comment vais-je en ce moment ?

De quoi ai-je besoin en ce moment ?

Qu'est-ce que je souhaite ou espère peut-être dans cette situation ?

Quelles sont les raisons de mon comportement ?

Avez-vous pris conscience de vos besoins et de vos sentiments ? Alors il est maintenant temps de porter l'attention sur votre homologue ! Car cette personne avec laquelle vous vous disputez a également des sentiments et des besoins. Soyez donc empathique avec l'autre personne et posez-vous les questions suivantes :

Comment va mon interlocuteur à ce moment là?

De quoi a-t-il besoin à ce moment ?

Que souhaite-t-il ou espère-t-il peut-être dans cette situation ?

Quelles peuvent être les raisons de son comportement ?

Avez-vous également éprouvé de l'empathie pour l'autre personne dans cette situation ? Si oui, alors félicitations ! Si non, c'est le signe que vous devez encore vous entraîner un peu.

Dans votre vie quotidienne, essayez d'évoquer les questions posées dans cet exercice de manière répétée. Et si vous vous retrouvez à nouveau dans une situation similaire, vous serez en mesure de mieux la gérer en faisant preuve d'empathie envers vous-même et envers votre interlocuteur en même temps.

Comment vais-je à ce moment ?

De quoi ai-je besoin à ce moment ?

Qu'est-ce que je souhaite ou espère peut-être dans cette situation ?

Quelles sont les raisons de mon comportement ?

Comment va mon interlocuteur à ce moment là?

De quoi a-t-il besoin à ce moment ?

Que souhaite-t-il ou espère-t-il peut-être dans cette situation ?

Quelles peuvent être les raisons de son comportement ?



L'écoute active

Savez-vous comment reconnaître facilement l'écoute active ?

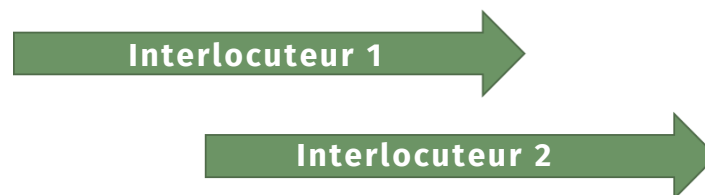
La meilleure façon de l'illustrer est le graphique suivant :



Dans l'écoute active, vous accordez toute votre attention à la personne qui parle (Interlocuteur 1). Il y a donc une pause avant de commencer à parler (Interlocuteur 2). Pourquoi ? Parce que vous écoutez pleinement l'interlocuteur 1.

Mais bien souvent, c'est complètement l'inverse. Quelqu'un parle, et pendant que cette personne parle, l'autre pense déjà à ce qu'il ou elle veut dire en réponse. Il pense déjà à des arguments raisonnables.

Graphiquement, cela ressemble alors à ceci :



Que se passe-t-il pendant l'écoute non active ? Une grande partie de ce que l'autre personne veut nous dire est perdue parce que nous n'écoutons plus vraiment ! Nous passons la plupart de notre temps à réfléchir à nos arguments pendant que l'autre personne parle. Nous ne pouvons plus écouter.

Et par conséquent, vous risquez de passer à côté de l'un ou l'autre indice qui pourrait être important pour vous, par exemple une possibilité que vous n'avez pas encore envisagée. Mais surtout dans le monde des affaires, vous devez être ouvert aux nouvelles idées ! Et dans le domaine de l'écologie, les idées nouvelles sont particulièrement recherchées !

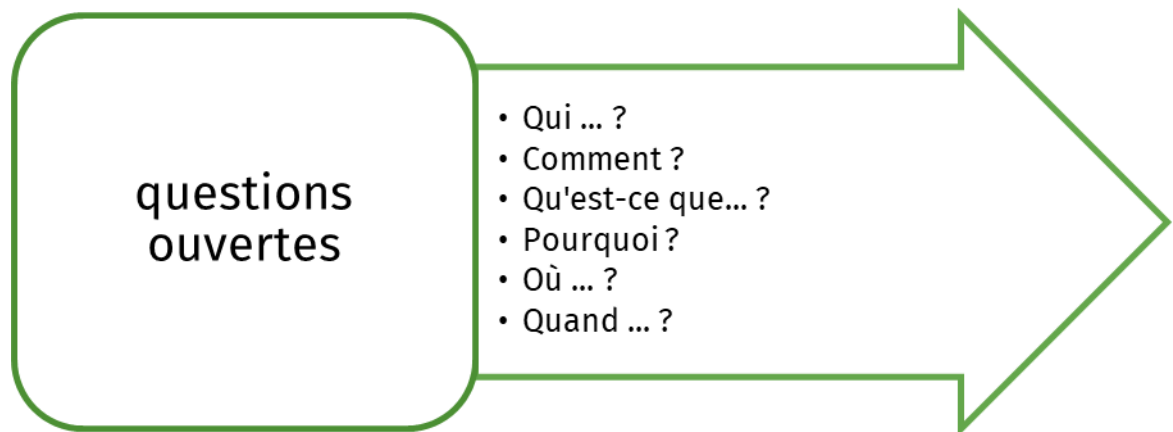
Méthodes pour pratiquer l'écoute active

Quelles sont les possibilités actuelles de pratiquer l'écoute active dans la vie quotidienne ? Quelles méthodes sont utiles ? Nous allons vous en présenter brièvement quelques-unes !

Posez des questions ouvertes pour en savoir plus

Que sont les questions ouvertes ?

Les questions ouvertes sont fondamentales dans une conversation approfondie. Elles commencent toujours par une question concrète : qui, comment, quoi, pourquoi... ?



Mais la caractéristique la plus importante est certainement : Les questions ouvertes ne peuvent pas être répondues par un simple oui ou non. Les questions ouvertes invitent toujours à contribuer davantage à un sujet.

EXERCICE 5



M 3_E 5 : Questions ouvertes

Pensez à une conversation professionnelle importante. Il peut s'agir d'une conversation avec un client. Mais il peut aussi s'agir d'une conversation avec un éventuel organisme de financement. Réfléchissez à ce que vous voulez découvrir au cours de cette conversation.

Ouvrez un logiciel de traitement de texte ou prenez une feuille de papier.

En haut, écrivez le numéro du module et le numéro de cet exercice.

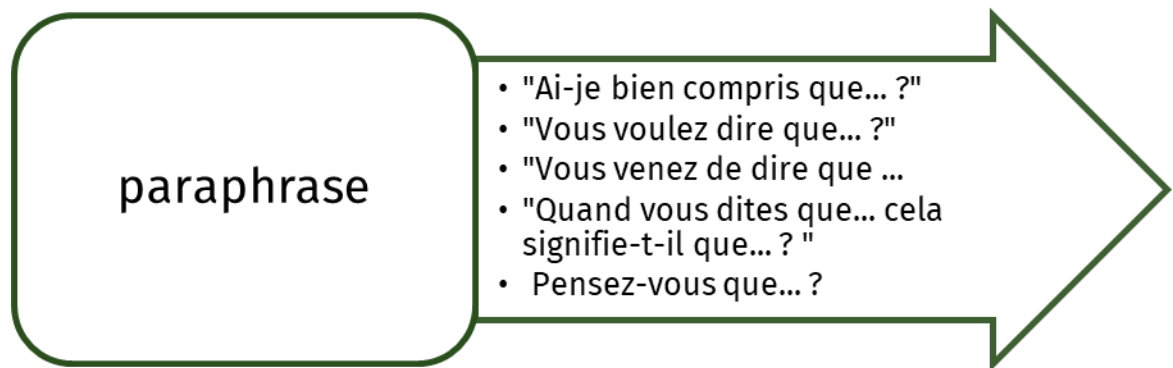
Maintenant, écrivez autant de questions ouvertes que possible que vous voulez poser.

Lorsque vous avez terminé les exercices, nommez votre document numérique d'après le numéro de cet exercice, et sauvegardez-le dans le dossier du module 3 ! Si vous avez fait l'exercice sur papier, prenez des photos lisibles, et sauvegardez-les.

Paraphraser ce que vous avez entendu

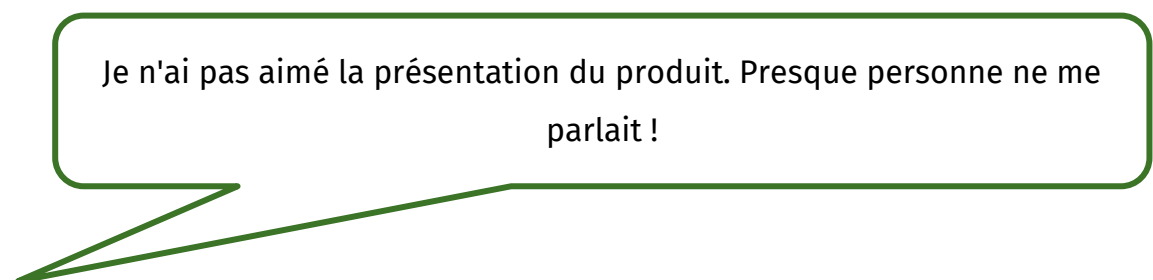
La paraphrase est une méthode permettant de s'assurer que l'on a bien compris la personne à laquelle on s'adresse.

Paraphraser signifie redire avec vos propres mots ce que vous avez compris de l'autre personne. Il est important de ne pas dire la même chose que ce que l'autre personne a dit. Il ne s'agit pas de simplement répéter. De cette façon, vous pouvez vérifier si vous avez bien compris le contenu de l'énoncé.



Voici un exemple :

Votre client vous a rendu visite lors d'un salon professionnel consacré aux produits de l'économie verte. Aujourd'hui, il entre dans votre magasin et vous dit :



Maintenant, vous paraphraser :

Pensez-vous que vous auriez préféré que je vous parle davantage après la présentation du produit ?

Votre client répond :

Oui, ça aurait été très bien ! Parce que j'avais des questions à vous poser sur l'un de vos produits très intéressants. Mais il y avait tellement de visiteurs à la foire, qu'il était impossible de vous parler !



EXERCICE 6



M 3_E 6 : Paraphraser

Ouvrez un logiciel de traitement de texte ou prenez une feuille de papier.

En haut, écrivez le numéro du module et le numéro de cet exercice.

Vous trouverez ci-dessous quelques déclarations. Veuillez les paraphraser !

Faites-le sous forme écrite, comme dans le modèle ci-dessous.

Utilisez les introductions suivantes et inventez-en de nouvelles !

- Ai-je bien compris que... ?
- Vous voulez dire que ... ?
- Vous venez de dire que
- Quand tu dis que... Cela veut-il dire que... ?
- Vous voulez dire que ... ?

Déclaration :

Je ne suis pas sûr que ces produits soient écologiques.

Qui me dit que ces produits ne sont pas des produits de qualité inférieure !

Paraphrase (exemple)

Je comprends qu'il est important pour vous d'acheter de vrais produits écologiques et que vous avez besoin de preuves à cet effet.

Déclaration :

Je ne m'y retrouve plus du tout dans tout ce bazar !

Il n'y a pas de vue d'ensemble du tout !

Paraphraser

Déclaration

Nous avons été très insatisfaits de l'ensemble du processus ! Cela a déjà commencé lors de la première conversation. De même, le soutien apporté par la suite n'était pas très satisfaisant !

Paraphraser

Lorsque vous avez terminé les exercices, nommez votre document numérique d'après le numéro de cet exercice, et sauvegardez-le dans le dossier du Module 3 ! Si vous avez fait l'exercice sur papier, prenez des photos lisibles, et sauvegardez-les.

Résumez ce que vous avez entendu

Vous résumez signifie que vous résumez brièvement les informations que vous avez reçues de votre interlocuteur. Il est souvent essentiel de résumer ce qui a été dit à la fin. De cette façon, votre partenaire peut ajouter ou modifier quelque chose. De cette façon, il y aura moins de malentendus.

EXERCICE 7



M 3_E 7 : Résumer

Ouvrez un logiciel de traitement de texte ou prenez une feuille de papier.

En haut, écrivez le numéro du module et le numéro de cet exercice.

Résumez le texte ci-dessous par écrit dans vos propres mots :

Les conséquences du changement climatique sont des causes importantes de la faim et de la pauvreté dans le monde. Mais ce n'est pas tout : les changements climatiques entraîneront de plus en plus souvent la perte des récoltes et la destruction des habitats par des phénomènes météorologiques extrêmes. De plus en plus de personnes seront alors contraintes de quitter leur foyer. C'est l'exode climatique. La Banque mondiale estime que jusqu'à 143 millions de personnes pourraient devenir des réfugiés climatiques d'ici à 2050. La raison : l'impact sur leur habitat et leurs moyens de subsistance est si dramatique qu'ils ne voient pas d'autre issue.

Les raisons de la fuite du climat sont multiples et varient d'une région à l'autre. Par exemple, l'élévation du niveau de la mer dans des pays comme le Bangladesh et le Vietnam provoque des inondations de plus en plus fréquentes des zones côtières et des deltas et la destruction des terres arables par l'eau salée. Dans de nombreux pays d'Asie du Sud et d'Afrique subsaharienne, les sécheresses, les tempêtes et autres phénomènes météorologiques extrêmes se multiplient, entraînant souvent la perte des habitations et des moyens de subsistance des petites exploitations agricoles. Les gens n'ont plus rien pour les retenir dans leur région - ils deviennent des réfugiés climatiques.

Lorsque vous avez terminé les exercices, nommez votre document numérique d'après le numéro de cet exercice, et sauvegardez-le dans le

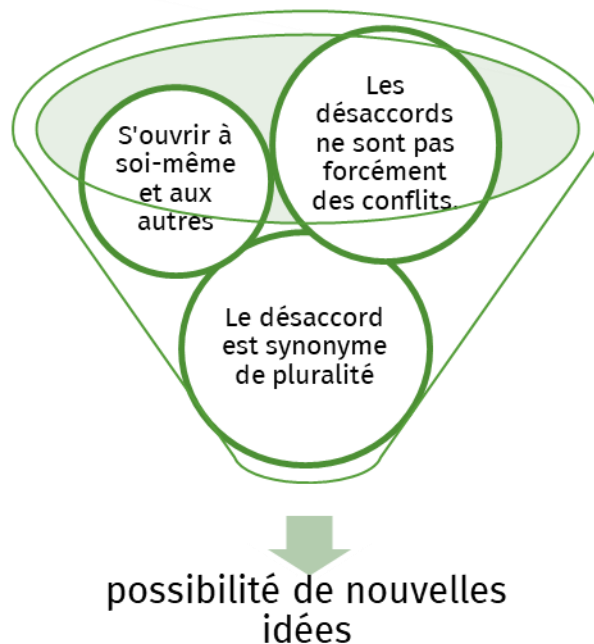
dossier du Module 3 ! Si vous avez fait l'exercice sur papier, prenez des photos lisibles, et sauvegardez-les.

Les autres opinions comme opportunité pour de nouvelles idées

Dans les deux chapitres précédents, nous avons examiné l'empathie et l'écoute active. Nous voulons maintenant nous tourner vers ceux qui ont une opinion différente de la vôtre. Les autres opinions peuvent être un enrichissement. Les autres opinions peuvent vous donner de nouvelles idées et de nouvelles pensées. Des idées auxquelles vous n'auriez peut-être pas pensé autrement. Ainsi, les opinions différentes peuvent être une opportunité pour vous. Comme vous le verrez dans un instant, l'empathie et l'écoute active sont extrêmement utiles pour cela.

Dans ce qui suit, nous voulons vous montrer un modèle qui peut vous aider à considérer les autres opinions comme des opportunités.

Comme c'est souvent le cas dans la vie, c'est une question d'attitude intérieure. Mais d'abord, examinons de plus près les trois conseils qui peuvent vous aider à percevoir les autres opinions comme des opportunités.



Les désaccords ne sont pas forcément des conflits.

Les gens commencent souvent à se disputer lorsqu'ils ont des opinions différentes. Mais ce n'est pas forcément le cas ! Il est également possible d'apprendre l'un de l'autre. Et ici, bien sûr, l'écoute active est très importante ! Une autre personne peut nous aider à connaître un autre point de vue si nous sommes prêts à le faire ! Et c'est une question d'attitude intérieure. Et cela ne signifie pas non plus que vous devez renoncer immédiatement à votre opinion. Très souvent, il est vrai qu'il y a bien plus d'une vérité.

Comme ici, par exemple ! Dans les deux cas, il s'agit d'un cadenas.

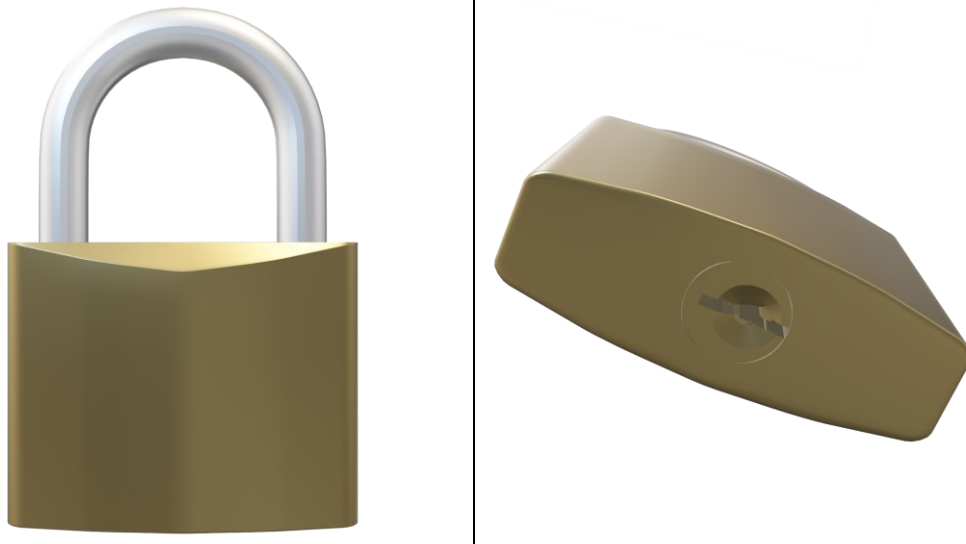


Figure 3: Différentes perspectives

Une personne peut voir le cadenas de face et le décrire comme elle le voit. Une autre personne peut voir le même cadenas depuis le bas et le décrire différemment. Quelle description est correcte ?

Il arrive souvent que l'on passe à côté de beaucoup de choses ! Nous ne sommes pas non plus obligés de tout savoir ! Nous, les humains, pouvons nous aider mutuellement en partageant notre vision personnelle de la vérité et notre opinion. Et, ce faisant, en écoutant activement notre interlocuteur.

S'ouvrir à soi-même et aux autres

C'est là qu'une attitude ouverte est utile. Et l'ouverture a beaucoup à voir avec l'empathie. Rappelez-vous ce que nous avons dit sur l'empathie. Vous vous souvenez de l'image avec les bols ? L'empathie a besoin d'ouverture. L'exposition à soi-même et la vulnérabilité aux autres. Cette attitude vous permet d'écouter d'autres idées ou perceptions. Et cette attitude vous aide également à accepter d'autres opinions, même si quelqu'un a un point de vue totalement différent du vôtre. Vous avez appris à pratiquer une attitude ouverte essentielle dans le chapitre sur l'empathie. Rappelez-vous les questions que vous pouvez vous poser. Ces questions vous aideront à



avoir de la compassion pour vous-même et pour les autres. Et elles vous aideront à être plus ouvert aux autres.

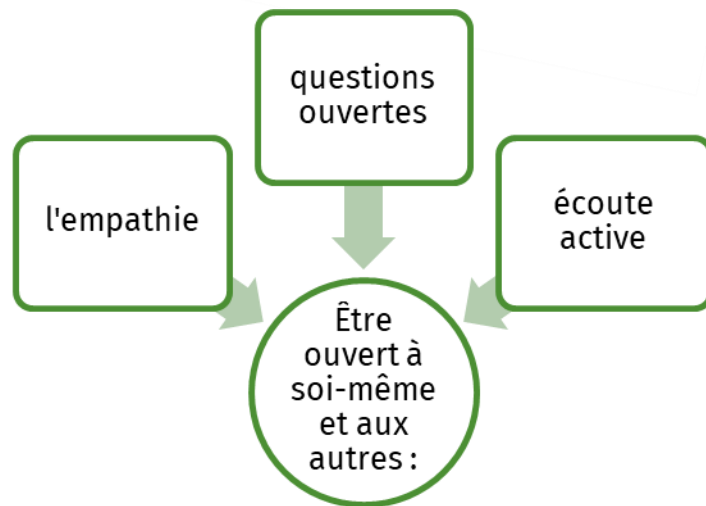
Il y a de nombreux avantages à avoir un esprit ouvert :



Alors comment maintenir votre ouverture d'esprit en cas de désaccord ?

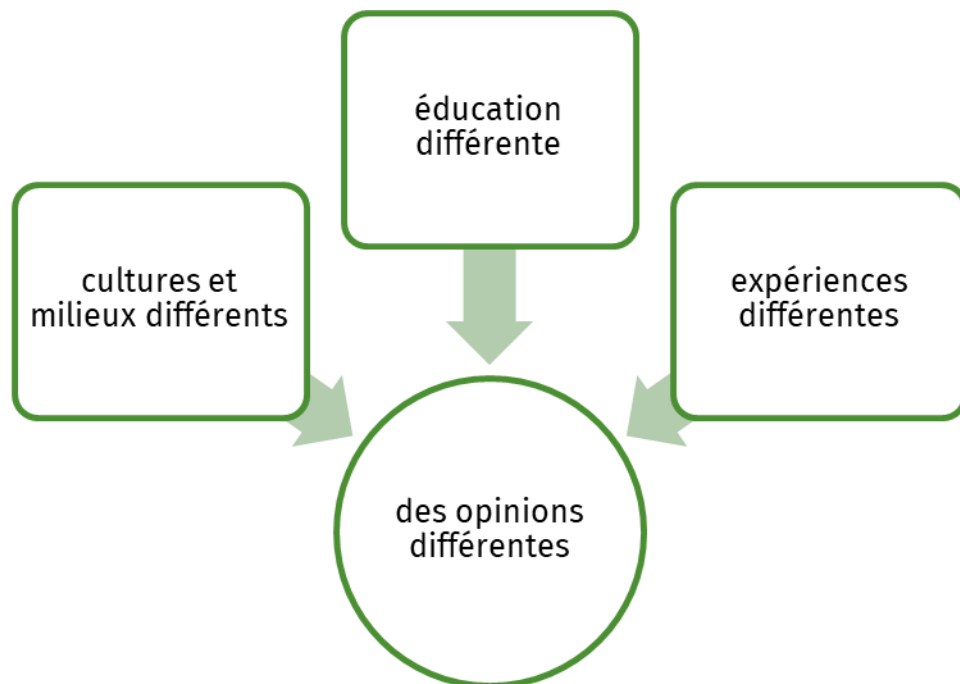
Posez beaucoup de questions. Rappelez-vous ce que vous avez appris sur les questions ouvertes dans le chapitre "Méthodes pour pratiquer l'écoute active". Les questions ouvertes vous aideront à comprendre pourquoi une autre personne a une opinion différente. Elles sont particulièrement utiles. Ces questions invitent votre interlocuteur à expliquer pourquoi il a cette opinion particulière.

Et, bien sûr, l'écoute active est utile ici aussi.



Désaccord signifie pluralité

Comment naissent les différents points de vue ? Les opinions différentes sont le résultat des influences suivantes :



Les personnes issues de cultures et de milieux différents peuvent avoir des points de vue très différents en raison de leur éducation et de leurs expériences.

L'important, c'est que les expériences d'une personne issue d'une autre culture sont tout aussi valables que les vôtres !

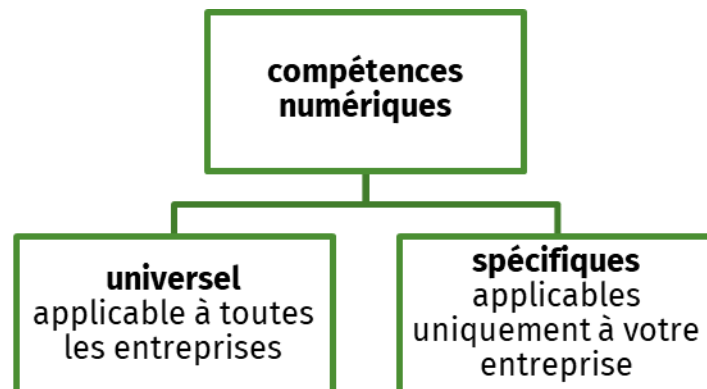
Dans tous les cas, il est utile de rechercher les points communs plutôt que de souligner les différences. Une façon de découvrir les points communs est de faire preuve d'empathie pour les besoins de l'autre personne.



Module 10

Mettre à jour et améliorer les compétences numériques nécessaires à votre entreprise verte

Dans la dernière partie de ce module, vous ajouterez les compétences numériques à la liste des compétences nécessaires à votre entreprise verte. Celles-ci peuvent être séparées en deux catégories.



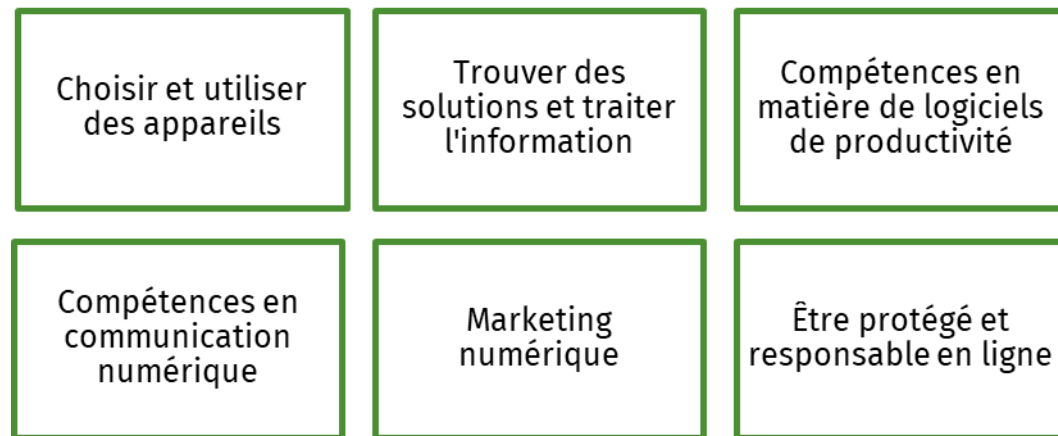
La première catégorie regroupe les compétences applicables à toutes les entreprises, elles sont donc universelles. Et les compétences de la deuxième catégorie sont celles qui ne concernent que les besoins de votre entreprise, elles sont donc plus spécifiques. Si certaines entreprises ont besoin d'un niveau de base de compétences numériques, d'autres ont besoin d'un niveau plus avancé.

Certaines de vos compétences numériques devront peut-être être développées, tandis que d'autres existent peut-être déjà ou peuvent même être améliorées. Personne n'a les compétences pour tout. Par conséquent, certaines de ces compétences devront peut-être être externalisées. Dans votre projet d'entreprise verte, il est nécessaire de bien peser le pour et le contre : Quelles compétences numériques universelles sont nécessaires ? Quelles sont les compétences numériques essentielles à l'endroit où vous souhaitez lancer votre entreprise verte ?

Vous trouverez ci-dessous la description de six compétences numériques clés universelles et une description de compétences numériques spécifiques. Après chaque description, des questions vous seront posées pour vous aider à clarifier votre niveau d'expérience et la nécessité de chaque compétence pour votre entreprise.

Compétences numériques universelles

Les compétences numériques suivantes sont universelles pour toutes les entreprises ayant une présence en ligne.



Choisir et utiliser des appareils

De nombreux appareils numériques - ordinateurs de bureau, ordinateurs portables, tablettes et appareils hybrides comme les portables - peuvent également être utilisés comme tables. En outre, il existe de nombreux

périphériques, tels qu'une souris, des claviers, des imprimantes, des scanners, des appareils multifonctions, des webcams, etc. Cette diversité de périphériques est bénéfique car elle répond aux besoins des entreprises. La capacité à sélectionner et à utiliser les périphériques appropriés est une compétence technique essentielle pour reconnaître les besoins spécifiques de votre entreprise et le périphérique qui y correspond.

Trouver des solutions et traiter l'information

Ces compétences en matière de recherche de solutions et de traitement de l'information nous permettent d'améliorer et d'étendre toutes les autres compétences, et c'est pourquoi elles sont les plus importantes. Dans de nombreux cas, les données constituent l'une des ressources les plus précieuses de l'entreprise et permettent de prendre des décisions en connaissance de cause. La capacité à trouver les informations nécessaires peut être la solution à de nombreux problèmes commerciaux. Il s'agit d'une compétence qui couvre l'ensemble du cycle de développement de l'entreprise.

Trouver des solutions et traiter l'information est également un moyen d'apprentissage non formel basé sur les besoins. Comme il existe un grand nombre de ressources d'information gratuites de haute qualité, telles que des guides, des didacticiels, des présentations et des vidéos de démonstration, il est plus facile que jamais d'acquérir de nouvelles compétences et connaissances sur des sujets choisis.



Module 1

Module 2

Compétences en matière de logiciels de productivité

Les logiciels de productivité produisent des informations (documents, tableaux, images, présentations, graphiques, et autres). Les principaux programmes des logiciels de productivité sont un logiciel de traitement de



texte (Microsoft Word, Google Docs), un tableur (Microsoft Excel, Google Sheets) et un programme de présentation (Microsoft PowerPoint, Google Slides). Les compétences pour utiliser ces programmes sont essentielles pour toutes les entreprises.

À un niveau élémentaire, ces compétences comprennent la création de documents de base dans un logiciel de traitement de texte, la création de tableaux avec des formules simples dans un tableur et la création d'une présentation simple avec des modèles dans le programme de présentation.

À un niveau plus avancé, ces compétences comprennent la création de documents plus complexes dans un logiciel de traitement de texte, la conception de mises en page, la création de tableaux avec des formules, des fonctionnalités et des graphiques dans les feuilles de calcul, et la création d'une présentation interactive et animée.



Module 8

Compétences en communication numérique

Grâce à la technologie, nous communiquons les uns avec les autres de diverses manières.

Ces compétences de base comprennent l'envoi d'e-mails, la création d'une publication sur Facebook, l'envoi de messages via WhatsApp, Messenger et Viber, ou la participation à une réunion en ligne via Teams, Zoom ou Webex. Les compétences en communication numérique comprennent également le partage ou l'envoi de fichiers et de documents à d'autres personnes.

À un niveau plus avancé, ces compétences comprennent la création et la maintenance d'un site web, la création d'un blog, la création et la planification de publicités sur les médias sociaux, etc.



Module 13

Module 14

Marketing numérique

Le marketing numérique concerne la manière d'utiliser les technologies en ligne pour promouvoir votre entreprise ou vos services et est également lié aux communications. L'identité, les produits et les services de l'entreprise sont créés en ligne grâce au marketing numérique. La création d'une stratégie de marketing numérique est essentielle pour la présence en ligne de toute entreprise, en mettant l'accent sur les compétences en marketing numérique.

À un niveau de base, le marketing numérique consiste à mettre à jour votre site web et/ou votre page de médias sociaux pour promouvoir votre entreprise, vos produits ou vos services. Cela inclut le concept détaillé du site web - s'agira-t-il uniquement d'un site d'information, ou sera-t-il possible de commander des produits ou de réserver des services à partir de ce site ; sélectionner la langue du site web ; choisir la mise en page et les couleurs appropriées du site web ; choisir le meilleur domaine pour votre site web. Le concept de présence sur les médias sociaux est également fondamental pour le marketing numérique et concerne les médias sociaux qui seront utilisés, le contenu qui sera publié, etc.

À un niveau avancé, les compétences en marketing numérique sont liées à la création de publicités et de campagnes en ligne, à l'optimisation des moteurs de recherche (SEO), au marketing des moteurs de recherche, à l'analyse des données, etc.



Module 14

Être protégé et responsable en ligne

Bien que l'internet soit une ressource inestimable de données et d'informations dans de nombreuses directions différentes, il existe de nombreuses menaces dans l'environnement virtuel. Le danger peut se présenter sous de nombreuses formes différentes, et elles peuvent produire des dommages dans de nombreuses directions différentes. On peut citer le spam ou le hameçonnage (phishing), les logiciels malveillants, les botnets, les rançongiciels, les logiciels espions, les pourriels et bien d'autres encore. La menace en ligne peut affecter non seulement les processus et les aspects qui se déroulent en ligne, mais aussi les processus en dehors du monde numérique. C'est pourquoi la sensibilisation à la menace en ligne doit être fortement soulignée.

Les compétences liées à la protection de vous-même, de votre famille et de vos appareils en ligne sont essentielles. Les bases de ces compétences sont à apprendre pour identifier la menace en ligne. Cela vous permettra de la prévenir et de l'atténuer. Il est essentiel de se familiariser avec les types de différentes menaces en ligne et leurs mécanismes de fonctionnement.

Comme les types de cyberattaques changent fréquemment, il est presque impossible pour un entrepreneur moyen de se tenir au courant et de toujours réagir de manière adéquate. C'est pourquoi nous recommandons de contacter un spécialiste en cas d'urgence.



Module 15

Bien que ces compétences soient essentielles et universelles, il en existe bien d'autres. L'acquisition de compétences numériques de plus en plus nombreuses ouvrira de nouveaux horizons et permettra également d'optimiser les processus d'entreprise.

Compétences numériques spécifiques à l'entreprise

En fonction des spécificités de l'entreprise, des compétences numériques peuvent également être requises, selon les spécificités de l'entreprise. Il peut s'agir, par exemple, de la rédaction de descriptions de produits, de la conception graphique, de l'utilisation de logiciels particuliers, etc.

Identifier les compétences numériques spécifiques nécessaires à votre entreprise est un élément crucial de votre développement en tant qu'entrepreneur.

Les compétences numériques spécifiques peuvent être acquises ou améliorées grâce à différents cours en ligne, vidéos éducatives, tutoriels et guides. Savoir trouver la bonne source et la meilleure méthode d'apprentissage est essentiel pour acquérir de nouvelles compétences spécifiques à votre entreprise.

EXERCICE 8



M 3_E 8 : Auto-évaluation des compétences numériques

Ouvrez un logiciel de traitement de texte ou prenez une feuille de papier.

En haut, écrivez le numéro du module et le numéro de cet exercice.

Utilisez les questions clés suivantes pour vos réflexions et votre auto-évaluation. Répondez aux questions par écrit :

- 1) Quels types d'appareils ai-je déjà utilisés ?
- 2) De quels appareils ai-je besoin pour mon entreprise verte ?
- 3) Quels sont les moteurs de recherche et les sources en ligne que j'utilise le plus souvent ?
- 4) Quelles sont les sources en ligne que je connais qui fournissent des informations sur mon entreprise verte ?
- 5) Dans quelle mesure suis-je satisfait de la structure dans laquelle je stocke les informations ? Que puis-je améliorer ?
- 6) Quel est le type de logiciel que je connais, et dans quel but je l'utilise ?
- 7) De quels logiciels supplémentaires aurai-je besoin pour mon entreprise verte ?
- 8) Quelles méthodes de communication en ligne ai-je déjà utilisées, et dans quel but ?
- 9) Quelles sont les méthodes de communication préférées de mes contacts commerciaux (clients, partenaires, fournisseurs) ?
- 10) Quelles plateformes ou quels outils vais-je utiliser pour représenter mon entreprise en ligne ?
- 11) Dans quelle mesure suis-je familier avec ces plateformes et outils et leurs fonctionnalités ?



- 12) Y a-t-il des fonctionnalités que je ne connais pas et qui pourraient être utiles à la représentation en ligne de mon entreprise ?
- 13) Quelles précautions dois-je prendre pour prévenir les menaces en ligne ?
- 14) Quelles sont les compétences numériques spécifiques au domaine et au secteur d'activité de mon entreprise ?
- 15) Comment vais-je acquérir ou améliorer les compétences numériques applicables à mon modèle d'entreprise, si nécessaire ?

Lorsque vous avez terminé les exercices, nommez votre document numérique d'après le numéro de cet exercice, et sauvegardez-le dans le dossier du Module 3 ! Si vous avez fait l'exercice sur papier, prenez des photos lisibles, et sauvegardez-les.



Félicitations !

Vous avez terminé le module 1. Vous êtes maintenant en mesure de répondre à un quiz sur la plateforme Moodle pour tester vos connaissances et demander un certificat auprès de l'ECQA.

Liste de référence

Compétences générales

Whitmore, Paul G., (1972) : "What are soft skills ?", Document présenté à la conférence sur les compétences douces du CONARC, Texas.

Whitmore, Paul G. ; Fry, John P., (1972) : " Les compétences douces : Définition, analyse du modèle comportemental, procédures de formation. Professional Paper 3-74", rapport de recherche.

Laker, Dennis R. ; Powell, Jimmy L (2011) : "Les différences entre les compétences dures et douces et leur impact relatif sur le transfert de formation". Human Resource Development Quarterly. 22 : 111-122

Liste des figures

Figure 1: Les différentes compétences non techniques.....	0
Figure 2: Communication.....	25
Figure 3: Différentes perspectives	40