

Réussir le lancement de sa startup

Programme TECH

Public

- Porteur de projet innovant ou technologique
- Startup en phase de création d'entreprise
- Dirigeant souhaitant développer ses compétences d'entrepreneur

Finalité de la formation

Comprendre les étapes clés de la création d'une startup et mettre en application les compétences qui y sont liées sur son projet pour optimiser ses chances de réussites.

Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation les participants seront capables de :

- Connaître les étapes clés pour lancer une startup
- Construire un positionnement de marque et d'offre efficace
- Définir une stratégie de communication pour toucher ses premiers clients
- Utiliser les outils et techniques de webmarketing nécessaires à sa stratégie
- Définir un cahier des charges et une roadmap produit pour son projet
- Manager le lancement et le développement de son produit technologique
- Présenter efficacement son projet aux financeurs et partenaires

Contenu

Utiliser l'approche Lean startup pour aller plus vite

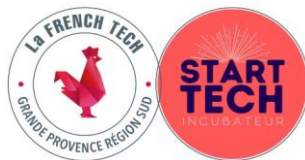
Positionner efficacement sa marque et son offre sur le marché

- Définir son cœur de cible et les besoins consommateurs
- Créer les éléments clés de différenciations et choisir les bénéficiaires les plus porteurs
- Choisir les hypothèses à plus fort potentiel

Communiquer et toucher ses premiers clients

- Identifier et définir ses personas marketing
- Communiquer efficacement auprès de ses clients grâce au copywriting
- Créer une landing page qui transforme vos visiteurs en clients

Définir une stratégie de communication pour toucher ses clients



- Devenez visible sur Internet grâce au référencement naturel (SEO)
- Faire du mailing un outil commercial très efficace
- Gagner en visibilité et des clients grâce aux réseaux sociaux
- Définir une stratégie globale d'acquisition pour accélérer son développement

Manager le lancement et le développement de son produit technologique

- Etablir un cahier des charges et une roadmap produit
- Définir et rédiger le cadrage du problème d'attrition client
- Modéliser le parcours client idéal
- Itérer grâce aux interviews clients
- Définir les hypothèses d'amélioration
- Identifier et analyser les points de friction

Mettre en place une stratégie d'accès au marché efficace

- Construire un business model cohérent grâce au lean canvas
- Structurer et rédiger son pitch deck

Appréhender l'environnement juridique de son projet

- Structuration de l'entreprise / pacte d'associés / ...
- Comment préparer juridiquement une levée de fonds

Pitcher son projet

- Présenter de manière structurée sa startup

Pré-requis

- Particulier : avoir un projet de création d'entreprise dans le développement d'un produit ou service innovant et/ou numérique ou sur le web ;
- Startup / entreprise en cours de création d'entreprise
 - avec un produit ou service innovant et/ou numérique
- Aucune compétence requise dans le développement informatique ou l'entrepreneuriat ;

Durée

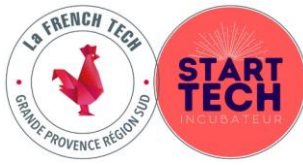
126 heures de formation en présentiel à raison de 18 jours de 7H sur une période de 2 à 3 mois

Modalités et Délai d'accès

Le processus de sélection se fait par un rendez-vous avec le startup manager de la French Tech Grande Provence.

Modalités d'inscription : contact téléphonique au 04 90 22 72 24 (Etienne Laffaire : startup manager et responsable pédagogique ou via ce [lien](#)





Tarifs et modalités de paiement

Prix : 2500 € net de taxe

Particulier créateur d'entreprise :

Possibilité de demande de prise en charge de la formation sur votre CPF (Compte personnel de formation) dans le cadre de la création d'entreprise

Prise en charge OPCO : possibilité de demande de prise en charge par les OPCO (Nous consulter pour une aide au montage du dossier)

Sans prise en charge CPF ou OPCO : 30% acompte avant la formation et le solde à l'issue de la formation

Pour les demandeurs d'emploi, le Pôle Emploi peut financer la formation l'AIF (Aide individuelle à la formation) ou en abondant le CPF sur dossier

Délai de rétractation : 10 jours après signature du contrat ou de la convention

Dirigeant d'entreprise :

Demande de financement possible auprès des OPCO ou plan de formation

Sans prise en charge OPCO : 30% acompte avant la formation et le solde à l'issue de la formation

Intervenants et formateurs

Odile Desbruères : Dirigeante de methodomarketing & co (Aide à la création marques - positionnements produits & services durables)

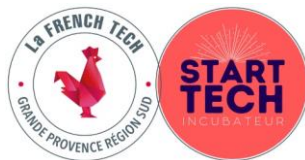
Karim Bouzit : Consultant, expert et formateur en webmarketing

Bertrand Ventadour : Consultant, formateur et expert en UX Design depuis 15 ans

Laurent-Attilio Sciacqua : Avocat du Cabinet EY Ventury, expert conseils startups

Etienne Laffaire : Startup manager de la French Tech Grande Provence, expert création d'entreprise depuis 10 ans





Méthodes pédagogiques

Les méthodes varient tout au long des séances de formation. Nous sommes tournés vers un apprentissage par la mise en pratique sur vos projets de création d'entreprise

- La Méthode expositive, pour transmettre des apports de connaissances ;
- La méthode participative, pour rendre l'apprenant actif avec du questionnement et de l'échange : travail de brainstorming individuel ;
- La méthode active, les mises en situation, pour faciliter le transfert de compétences.

Accompagnement des participants

- L'ensemble du travail réalisé pendant la formation se fait à partir du projet ou de l'activité de l'entreprise ;
- Le parcours de formation est réalisé en présentiel sur des rendez-vous collectifs et individuels avec les formateurs et le startup manager.

Moyens requis

Il sera demandé aux participants de venir avec un ordinateur portable durant toute la durée de la formation. En cas d'impossibilité, prenez contact avec le responsable pédagogique (Etienne Laffaire), pour vérifier la disponibilité des ordinateurs de l'association.

Sanction de la formation

Attestation de formation

Modalités d'évaluation

- Evaluation en amont des projets et acquis de chaque participant
- Evaluation en cours de formation pour vérifier les apprentissages
- Evaluation des acquis à l'issue de la formation
- Evaluation de la satisfaction à chaud
- Evaluation du transfert des compétences entre 3 à 6 mois