

# Réussir le lancement de sa startup

## Programme TECH

### Public

- Porteur de projet innovant ou technologique
- Startup en phase de création d'entreprise

### 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
- Communiquer et toucher ses premiers clients
- Définir une stratégie de communication pour obtenir ses premiers clients
- Définir un cahier des charges pour lancer son produit
- Construire un produit tech qui répond aux besoins et attentes clients
- Présenter efficacement son projet aux financeurs et partenaires

### Contenu

Connaître les étapes clés pour lancer une startup

- Utiliser l'approche Lean startup pour aller plus vite
- Etablir une value proposition canva

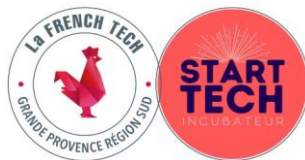
Positionner efficacement sa marque et son offre sur le marché

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

Communiquer et toucher ses premiers clients

- Comprendre et définir le profil de son client idéal
- Communiquer efficacement auprès de ses clients grâce au copywriting
- Création d'une page de vente qui convertit





Définir une stratégie de communication pour obtenir ses premiers clients

- Comprendre et utiliser les réseaux sociaux adaptés à sa startup
- Définir et mettre en place une bonne stratégie de webmarketing

Définir un cahier des charges pour lancer son produit

- Etablir le cahier des charges de sa version 1
- Définir les fonctionnalités clés liés à sa proposition de valeur

Construire un produit tech qui répond aux besoins et attentes clients

- Itérer grâce aux interviews clients
- Modéliser le parcours utilisateurs de votre solution
- Réaliser une maquette produit de sa solution (écrans)

Pitcher son projet

- Présenter de manière structurée son projet
- Demo day : présentation devant les financeurs et acteurs locaux

## 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 ;
- Fournir une attestation sur l'honneur pour s'inscrire à une action « Accompagnement à la création / reprise d'entreprise
- Réaliser un entretien préalable avec le responsable pédagogique et startup manager
- Aucune compétence requise dans le développement informatique ou l'entrepreneuriat ;

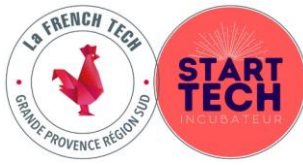
## Durée

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

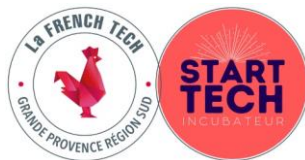
**Bertrand Ventadour :** Consultant, formateur et expert en UX Design depuis 15 ans

**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