

Réussir le lancement de sa startup

Programme GROWTH

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
- Produire les éléments financiers et stratégiques pour lancer son projet
- 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 bénéfices 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

Produire les éléments financiers et stratégiques pour lancer son projet

- Structurer et rédiger son pitch deck
- Les fondamentaux de la gestion et des budgets prévisionnels
- Connaître le fonctionnement et les enjeux de la levée de fonds
- Créer un prévisionnel financier adapté aux projets innovants
- Identifier et rechercher les aides aux financements publics et privés

Appréhender l'environnement juridique de son projet

- Structuration de l'entreprise / statut social et rôle du dirigeant
- Comment préparer juridiquement une levée de fonds

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

140 heures de formation en présentiel à raison de 20 jours de 7H sur une période de 3 à 4 mois

Modalités et Délai d'accès

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

Modalités d'inscription : contact téléphonique au 04 90 22 72 24 (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

Le Startup manager de la French Tech Grande Provence, expert en accompagnement de startups

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 pour vérifier la disponibilité des ordinateurs de l'association.

Sanction de la formation

Attestation de formation

Modalités d'évaluation

- Evaluation par les formateurs lors chaque module, lors d'une présentation orale des livrables réalisés au cours de la formation