

CERTIFICAT CULTURE STARTUP : DEVELOPPER DES SOLUTIONS DIFFERENCIANTES DANS DES CONDITIONS D'INCERTITUDE

Notre approche Entreprendre, c'est aujourd'hui aussi bien une question de posture, d'outils et de méthodes que de développement de son réseau. Le parcours de formation « culture startup » a été construit avec des entrepreneurs à succès. Il permet d'apprendre, comprendre et maîtriser les ressorts et enjeux du développement de solutions différenciantes pour une création d'entreprise réussie. De l'idée au marché, de l'identification d'une problématique à la définition d'un modèle économique, il vous donne toutes les clés pour structurer votre projet et créer votre entreprise avec les meilleures conditions de succès.



RESPONSABLE

Fabrice CAILLOUX

Responsable des formations entrepreneuriat et de l'incubation SquareLab - ESC Clermont BS Entrepreneur, fondateur de 3 startups.

PUBLIC

Ce programme s'adresse à tout porteur d'un projet de création d'entreprise ou dirigeant d'une société souhaitant développer de nouvelles solutions,

PRIX

- 3200 € dispensés de taxes
- Éligible au CPF
- Prise en charge pour les étudiants entrepreneurs (nous consulter)

RYTHME & DUREE

- 14 jours de formation (98 heures)
- 2 à 3 jours /mois pendant 4 mois

PRÉ-REQUIS

- Porter un projet
- Disponibilité et motivation du porteur de projet

ADMISSION

- Dossier de candidature
- Deux sessions par an (février & juin)
- Possibilité de rentrer à l'incubateur pour coupler avec un accompagnement

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

- Structurer sa création d'entreprise avec la prise de recul nécessaire
- Valider l'accès au marché pour son projet en démontrant l'adéquation produit/service avec la clientèle
- Définir ses besoins et mobiliser les financements nécessaires au développement du projet
- Constituer et développer son réseau

COMPÉTENCES VISÉES

- Générer des opportunités d'affaires grâce à l'application de méthodes de créativité
- Designer une proposition de valeur dans des conditions d'incertitude
- Développer une posture entrepreneuriale
- Animer et développer des écosystèmes innovants
- Prototyper et expérimenter en mode agile
- Comprendre les différents modèles économiques et les adapter à son projet
- Maîtriser la finance entrepreneuriale et écrire un business plan
- Présenter (pitcher) et vendre son projet
- Initier et animer une dynamique entrepreneuriale au sein d'une entreprise (PME/grands groupes)
- Manager en mode responsive & collaboratif

LES POINTS FORTS DU PROGRAMME

- Mise en pratique immédiate de son projet
- Apprentissage des méthodes et approches des entrepreneurs à succès
- Parcours innovant, itératif et adapté à chaque projet
- Accès à un réseau d'experts, source de partage d'expériences
- Accès à une communauté d'entrepreneurs
- Possibilité de rentrer dans les programmes d'accompagnement de l'incubateur



Gilles CHETELAT

Co fondateur en 2009 de StickyAds.tv qui est à l'origine une plateforme de vente automatisée d'espaces publicitaires en vidéo. 6 ans plus tard, il revend sa société à Comcast pour 100 millions de dollars.



Olivier BERNASSON

Président de la French Tech Clermont Auvergne. Pionnier du e-commerce Français avec la création de Pecheur.com en 2000 et Business Angel,

PROGRAMME

MODULE 1

2 JOURS

DEVELOPPER UNE POSTURE ENTREPRENEURIALE

CONTENUS

- Déconstruire les mythes de l'entrepreneuriat
- Se connaître et s'entourer pour réussir son projet
- Penser problème et rester centré utilisateur
- Identifier les financements possibles autour d'un projet

MODULE 2

2,5 JOURS

APPORTER LA BONNE PROPOSITION DE VALEUR

CONTENUS

- Se familiariser avec les nouvelles approches entrepreneuriales (BMC, lean startup, effectuation,...)
- Imaginer des solutions à travers des méthodes d'idéation
- Designing une proposition de valeur
- Trouver et protéger une identité de marque

MODULE 3

1 JOUR

PROTOTYPER, TESTER ET EXPERIMENTER

CONTENUS

- Tester son concept.
- Comprendre le concept de MVP et mise en pratique Lean Startup
- Prototyper et tester auprès des utilisateurs.

MODULE 4

3 JOURS

ETRE EFFICACE POUR COMMUNIQUER SUR SON PROJET

CONTENUS

- Stratégie Océan Bleu
- Identité de marque
- Elaborer un plan de communication et médias
- Efficiency personnelle

MODULE 5

2 JOURS

MARKETER SON PROJET ET VALIDER SON BUSINESS MODEL & ET ETABLIR UNE STRATEGIE DIGITALE

CONTENUS

- Concevoir une landing page parfaite.
- Créer et gérer une communauté sur les réseaux sociaux (community management).
- Découvrir l'approche Growth Hacking au service de son projet
- Développer une stratégie digitale

MODULE 6

3,5 JOURS

CONSTRUIRE SON BUSINESS PLAN ET CRÉER SON ENTREPRISE

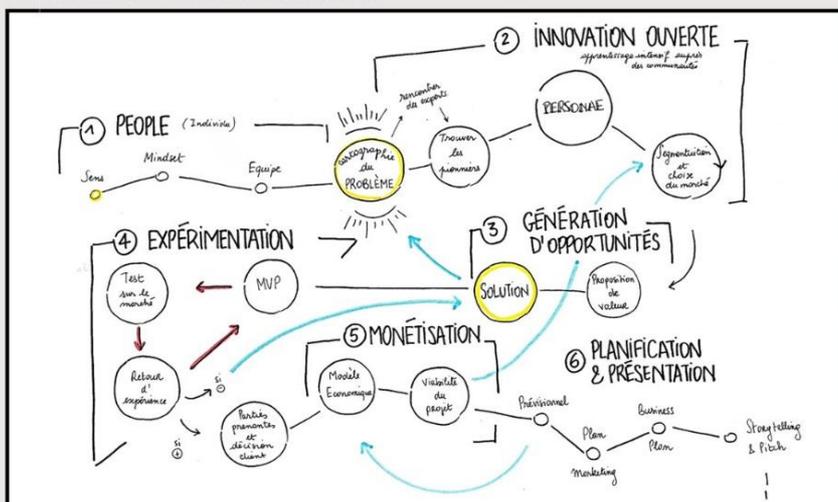
CONTENUS

- Structurer un business plan et construire un plan Financier
- Maîtriser les techniques de négociation
- Choisir un statut juridique
- Faire ses conditions générales de vente
- Répartir son capital
- Identifier les assurances nécessaires
- Négocier avec sa banque

PARTENAIRES



PARCOURS CULTURE STARTUP



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Alternance d'apports théoriques et pratiques
- Déroulée pédagogique autour de son projet de création d'entreprise

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Livrable écrit sur la base des outils enseignés lors des modules dont business model et présentation orale du projet.

CONTACT

Nathalie Tavernier
 Tél. 0473982424 Poste 1015
 nathalie.tavernier@esc-clermont.fr

