

PROGRAMME DE FORMATION START & GROW

Donner la vision et les outils aux porteurs de projets et entrepreneurs pour leur permettre de viabiliser et accélérer la création et le développement de leur entreprise.

Mettez toutes les chances de votre côté pour que votre idée devienne une entreprise pérenne et de croissance en suivant notre programme de formation à l'entrepreneuriat innovation.

Public visé

Le programme s'adresse à des entrepreneurs ayant un projet de produit ou service innovant, incluant une composante numérique, à l'étape idée, de lancement ou de développement sur le marché.

Prérequis

- Avoir un projet entrepreneurial pensé, avec une idée de l'offre envisagée, du marché adressé et des moyens disponibles pour mener le projet
- Le projet doit inclure une partie de numérique pour se développer
- Le projet doit être basé en Haute-Loire ou prévoir le développement d'une équipe sur ce territoire

Modalités et délai d'accès à la formation

- Dépôt de votre dossier de candidature en ligne jusqu'au 06 octobre 2024
- Analyse de votre dossier par notre équipe d'accompagnement
- Echange téléphonique ou en visioconférence avec notre équipe d'accompagnement
- Présélection sur dossier pour présentation devant le jury
- Jury de sélection le 18 octobre 2024

Date et durée du parcours de formation

Le parcours de formation se déroule du 7 novembre 2024 au 19 juin 2025 / 105 heures sur 22 journées

Objectifs pédagogiques

- Être préparé à tenir la position de chef d'entreprise et savoir mener son développement
- Porter une vision à court, moyen et long terme
- Affirmer clairement sa proposition de valeur
- Défendre et vendre son offre
- Permettre au porteur de projet ou entrepreneur d'organiser et prioriser les actions qui mèneront à la création et/ou développement de son entreprise
- Comprendre les multiples problématiques de l'entreprise pour pouvoir y faire face
- Se doter d'outils pour traiter les sujets spécifiques d'une entreprise innovante
- Bâtir une stratégie de développement de l'entreprise

Contenu du programme

- La formation est constituée de modules e-learning d'apport théorique sur les thématiques de la création et du développement d'entreprise. Ces apports sont complétés par des mises en pratique à l'occasion d'ateliers de travail en groupe.

CLERMONT AUVERGNE INNOVATION

UFR de Médecine et des Professions Paramédicales
Hôtel d'Entreprises – Bâtiment CRBC - TSA 50400
28, place Henri Dunant - 63001 Clermont-Ferrand Cedex 1
SAS au capital de 1 M€ - SIRET 793 372 525 00014

Tél. +33(4).73.60.18.30
contact@clermontauvergneinnovation.com
www.clermontauvergneinnovation.com

- Le programme de formation est divisé en 2 phases :
 - **1 phase de démarrage**, au cours de laquelle nous rentrons dans votre projet à l'aide de la méthode Vianeo® et d'entretiens avec les membres de l'équipe d'accompagnement pour établir une feuille de route opérationnelle qui déterminera les objectifs à atteindre à travers le programme de formation
 - **1 phase de croissance**, composée de :
 - **Séances de co-développement** : séances de groupe à l'occasion desquels les stagiaires soumettent des problématiques qui sont abordées par le groupe.
 - **Modules experts e-learning** : les stagiaires accèdent à 7 heures de contenus vidéos sur les sujets d'expertises de la création et du développement d'entreprises innovantes, via une plateforme dédiée
 - **Ateliers pratiques** : sessions au cours desquelles des experts viennent compléter les apports de la plateforme de e-learning en appliquant les apports théoriques aux sujets des stagiaires du programme.
 - **Rendez-vous de suivi individuels** : entretiens individuels entre l'équipe d'accompagnement et chaque stagiaire, pour faire le point sur l'avancée des objectifs fixés en début de programme.

Contenu des modules experts e-learning :

Module n°2/ Identifier un besoin et construire une équipe pour y répondre

- Etudier l'écosystème et la concurrence
- Définir et calculer son marché adressable

Module n°3/ Proposition de valeur et développement commercial

- Connaître ses clients et leur segmentation
- Définir sa proposition de valeur et son positionnement
- Définir sa stratégie go-to-market
- Apprendre à vendre
- Envisager et acter son pivot

Module n°4/ Unit economics et business model

- Comprendre les Unit Economics de ses clients et définir son business model
- Définir sa stratégie prix et son modèle de pricing
- Construire son business plan
- Monitorer ses progrès avec des KPIs précis

Module n°5/ Produit et roadmap

- Trouver son product market fit

Module n°6/ Financer son développement et sa croissance

- Définir sa stratégie de financement

Module n°8/ Juridique/Statuts

- RGPD/Cybersécurité
- Etudier le cadre législatif et réglementaire

Module n°9/ Propriété Intellectuelle

- Introduction à la PI
- Protéger son invention
- Protéger sa marque
- Les bons réflexes PI dans la création d'entreprise.

Module n°10/ Ressources humaines

- Attirer les talents pour recruter et structurer son entreprise

CLERMONT AUVERGNE INNOVATION

Contenu des sessions d'ateliers :**Atelier 1/ Marketing digital**

- Persona
- Branding
- Landing Page
- Copywriting
- E-mailing
- Ads
- Scénario de prospection

Atelier 2/ Pitch training

- Structuration narrative
- Simplification des discours et des supports
- Technique de prise de parole

Atelier 3/ Business Plan et Financement

- Les bases de la finance en entreprise
- Les indicateurs à suivre et la construction d'un business plan
- Cas d'étude sur la mise en place d'un Business Plan et montage de son plan de financement

Atelier 4/ Commercialisation

- De la stratégie à l'opérationnel
- Les modèles de vente (direct et indirect)
- Marketing opérationnel (segmentation de marché et ciblage)
- Commerce :
 - Business développement (mécaniques d'acquisition de lead)
 - Vente (l'art de la vente/le closing)
 - Custom success management et up sale
- Organisation : staffer ses équipes / internalisation versus externalisation / plan de communication

Atelier 5/ Propriété intellectuelle

- Les Actifs Immatériels en PI : Différentes Protections et Définitions
- Antériorité / Brevetabilité et Bases de Recherche
- Traçabilité et Possession Personnelle Antérieure
- Communication et Divulgarion : Bonnes Pratiques et Précautions à prendre
- Numérique : voies de protection
- Marques : que valorise-t-on derrière ?
- Coût de la PI

Atelier 6/ Communication

- Support de communication – mettre en place ses actions pour toucher son public

Calendrier

Mois	Date	Horaires	Typologie	Lieu
NOVEMBRE 2024	07/11/24	De 09h00 à 13h00	Journée de lancement	Présentiel/La Brasserie du Digital
	18/11/24	Entretien d'1h00 - horaire à définir	Journée Scan entretien individuel	Distanciel/Visio- conférence
	21/11/24	Entretien d'1h00 - horaire à définir	Entretien individuel / Marketing	Distanciel/Visio- conférence

CLERMONT AUVERGNE INNOVATION

	25/11/24	De 09h00 à 12h30 De 13h30 à 17h00	Journée Scan Vianéo #1	Présentiel/La Brasserie du Digital
DÉCEMBRE 2024	05/12/24	Entretien d'1h00 - horaire à définir	Présentation et validation de la feuille de route	Présentiel/La Brasserie du Digital
		De 13h30 à 17h00	Scan Vianéo #2	Présentiel/La Brasserie du Digital
	12/12/24	De 09h00 à 12h30 De 13h30 à 17h00	Atelier Marketing digital #1	Présentiel/La Brasserie du Digital
AVANT JANVIER 2025			Modules 4 et 6	Distanciel/E-learning
JANVIER 2025	09/01/25	Entretien d'1h00 - horaire à définir	Entretien individuel / Suivi de feuille de route	Présentiel/La Brasserie du Digital
		1h00 – Horaire à définir (après-midi)	Atelier Co-développement #1	Présentiel/La Brasserie du Digital
	16/01/25	De 09h00 à 13h00	Atelier Experts comptables CERFrance (forme juridique)	Présentiel/La Brasserie du Digital
		De 14h00 à 15h00	Atelier Co-développement #2	Présentiel/La Brasserie du Digital
	23/01/25	De 09h00 à 12h30 De 13h30 à 17h00	Atelier Business Plan et Financements	Présentiel/La Brasserie du Digital
AVANT FÉVRIER 2025			Modules 3 et 5	Distanciel/E-learning
FÉVRIER 2025	06/02/25	Entretien d'1h30 - horaire à définir	Entretien individuel / Business Plan et Financement	Distanciel/Visio- conférence
	13/02/25	De 09h00 à 12h30 De 13h30 à 17h00	Atelier Pitch training	Présentiel/La Brasserie du Digital
	19/02/25	Entretien d'1h00 - horaire à définir	Entretien individuel / Suivi de feuille de route	Distanciel/Visio- conférence
	20/02/25	De 09h00 à 13h00	Atelier Marketing digital #2	Présentiel/La Brasserie du Digital
		De 14h00 à 15h00	Atelier Co-développement #3	Présentiel/La Brasserie du Digital
AVANT MARS 2025			Module 9	Distanciel/E-learning
MARS 2025	13/03/25	De 09h00 à 12h30	Atelier Propriété intellectuelle	Présentiel/La Brasserie du Digital
		De 13h30 à 17h00	Scan Vianéo #3	Présentiel/La Brasserie du Digital
	20/03/25	De 09h00 à 12h30	Atelier Communication #1	Présentiel/La Brasserie du Digital

CLERMONT AUVERGNE INNOVATION

		De 13h30 à 17h00	Pitch financeurs	Présentiel/La Brasserie du Digital
	27/03/25	De 09h00 à 12h30 De 13h30 à 17h00	Atelier Commercialisation	Présentiel/La Brasserie du Digital
AVRIL 2025	03/04/25	Entretien d'1h00 - horaire à définir	Entretien individuel / Suivi de feuille de route	Distanciel/Visio- conférence
	10/04/25	De 09h00 à 12h30 De 13h30 à 17h00	Atelier Marketing digital #3	Présentiel/La Brasserie du Digital
AVANT MAI 2025			Modules 2, 8 et 10	Distanciel/E-learning
MAI 2025	15/05/25	De 09h00 à 13h00	Atelier Communication #2	Présentiel/La Brasserie du Digital
		De 14h00 à 15h00	Atelier Co-développement #4	Présentiel/La Brasserie du Digital
	21/05/25	Entretien d'1h00 - horaire à définir	Entretien individuel / Suivi de feuille de route	Distanciel/Visio- conférence
JUIN 2025	05/06/25	De 09h00 à 13h00	Atelier marketing digital #4	Présentiel/La Brasserie du Digital
	19/06/24	De 11h00 à 13h00 De 14h00 à 18h00	Feedback formation + Pitch final	Présentiel/La Brasserie du Digital

Moyens pédagogiques, techniques, encadrement

- Un coordinateur du programme
- Accueil des stagiaires dans une salle équipée, dédiée au programme, dans les locaux de notre partenaire, La Brasserie du Digital
- Modules experts accessibles sur notre plateforme d'e-learning
- Utilisation de différents outils de visioconférence en fonction des intervenants et configuration des ordinateurs des stagiaires (Meet, Teams, Whereby, Zoom...)
- Apports théoriques et pratiques (exposés théoriques, retours d'expérience, mises en situation concrètes)
- Mise à disposition des supports pédagogiques à la suite des interventions des experts
- Utilisation d'un outil d'échanges entre stagiaires et formateurs : Slack
- Intervenants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

Suivi et Évaluation

L'assiduité des stagiaires sera suivie au moyen d'émargements pour chaque séance et de relevés de connexion pour les modules experts e-learning.

Le suivi de la progression des stagiaires se fera à l'occasion d'entretiens de suivi de la feuille de route.

L'évaluation finale se fera par :

- des questionnaires de bilan envoyés immédiatement après la fin du programme
- un plan d'actions, établi par chaque stagiaire, présentant les actions à mener dans les 3 mois suivant le programme et les priorités définies dans le cadre de leur projet d'entreprise

CLERMONT AUVERGNE INNOVATION

- un pitch devant un auditoire d'acteurs économiques issus de l'écosystème de La Brasserie du Digital

Les stagiaires évalueront la formation au moyen d'un questionnaire à chaud ainsi que d'un entretien avec le coordinateur du parcours de formation.

Le parcours donnera lieu à l'émission d'une attestation de fin de formation.

Accessibilité

La formation se déroulera en présentiel à La Brasserie du Digital et à distance.

Afin de nous assurer que les moyens de la prestation de formation puissent être adaptés à vos besoins spécifiques, vous pouvez nous contacter à l'adresse mail suivante : contact@clermontauvergneinnovation.com.

Prix de la formation

2 250 € HT (2 700 € TTC)

Programme soutenu financièrement par l'agglomération du Puy-en-Velay et la Région Auvergne Rhône Alpes.

CLERMONT AUVERGNE INNOVATION