

## Modalités

**Durée** 6 mois

Rythme conseillé :

> 3h/semaine de contenu personnalisé

> 10h/semaine de contenu à visionner

## Groupe

20 à 50 participants

## Prérequis

Avoir validé son idée de projet entrepreneurial et sa proposition de valeur

## Animation

1 à 2 formateurs et des intervenants internes ponctuels

## Dates des prochaines sessions

Octobre 2024

En ligne + en présentiel

Lien de candidature : [Lien](#)

## Méthodes pédagogiques :

Contenu disponible en ligne (vidéo, articles, slides) via un parcours de formation  
Coaching personnalisé en visio et via un chat

## Outils pédagogiques

Applications Google Hangout, Zoom, Slack,  
Contenu en ligne sur une plateforme interne INJECT  
Connexion haut débit

## Formateurs presentis

Jules LANGEARD

Clémence AFFRE

## Coûts

2000€ TTC pour une équipe de 2 à 4 personnes  
Éligible CPF

## Validation des acquis

Chaque mois un coach s'assure que chaque participant avance bien sur son projet grâce aux méthodes qui lui sont proposées.

## Version :

V16 janv.24

## Cibles/ publics

Entrepreneurs à temps plein ou temps partiel, seuls ou en équipe, qui ont validé leur idée de projet et qui veulent développer leur activité.



Notre objectif est de rendre nos formations accessibles à tous : ce programme est parfaitement adapté pour les personnes à temps partiel et pour les personnes en situation de handicap, contacter notre référent pour en discuter.  
anthony.mauricio@theschoolab.com

## Objectifs du programme

- > Appliquer les méthodes du Design Thinking et du Lean Startup
- > Valider sa proposition de valeur et son product/market fit
- > Obtenir ses premiers clients
- > Comprendre et maîtriser les différents aspects de la création d'entreprise (juridique, marketing, commercial, création de produit)

## Détail du déroulé (Module 1 à 5)

### Module 1 : Observation - Construire un produit avec ses utilisateurs

Cours en ligne - 6h

- > Mettre en place une landing page
  - > Acquérir des bêta-testeurs
  - > Mettre en place d'un suivi/tracking de KPI
- Évaluation formative (classe virtuelle) - 3h
- > Validation collective des travaux effectués en sous-groupes
  - > Accompagnement personnalisé via des échanges à distance
  - > Atelier Pitch en groupe

### Module 2 : Produit - Faire évoluer son produit/prototype avec ces utilisateurs

Cours en ligne - 6h

- > Découvrir les outils de prototypage
  - > Améliorer son produit grâce à l'UX/UI
- Évaluation formative (classe virtuelle) - 3h
- > Validation collective des travaux effectués
  - > Accompagnement personnalisé via des échanges à distance
  - > Intervention Questions/Réponses avec un expert

### Module 3 : Vente - Affiner son offre et accélérer ses ventes

- > Se former aux techniques de prospection
- > Réussir un rendez-vous client
- > Mettre en place un CRM
- > Création des statuts (Avocats)

### Module 4 : Communication - Créer son image de marque et communiquer

Cours en ligne - 6h

- > Maîtriser sa communication sur les réseaux sociaux
  - > Définir sa stratégie de content Marketing
  - > Connaître les principes de la publicité en ligne et le référencement naturel
  - > Retravailler sa proposition de valeur et son image de marque en fonction des premiers clients
- Évaluation formative (classe virtuelle) - 3h
- > Validation collective des travaux effectués en sous-groupes
  - > Accompagnement personnalisé via des échanges à distance
  - > Atelier de créativité en sous-groupes
  - > Atelier Pitch en groupe

### Module 5 : Financement - Mettre en place sa stratégie financière

Cours en ligne - 6h

- > Comprendre ses besoins de financement
  - > Connaître et trouver les différentes possibilités de financement
  - > Rédiger son Business Plan et prévisions financières et analyser ses metrics financières
- Évaluation formative (classe virtuelle) - 3h
- > Validation collective des travaux effectués en sous-groupes
  - > Accompagnement personnalisé via des échanges à distance
  - > Intervention Questions/Réponses sur le prototypage avec un expert

### Module 6 : Écosystème VC - Connaître l'écosystème VC

Cours en ligne - 6h

- > Savoir faire son Pitch deck investor
  - > Préparer son Pitch pour les investisseurs
  - > Connaître l'écosystème VC français
- Évaluation formative (classe virtuelle) - 3h
- > Validation collective des travaux effectués en sous-groupes
  - > Accompagnement personnalisé via des échanges à distance
  - > Intervention Questions/Réponses sur le prototypage avec un expert