

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

Modalités

Durée 6 mois

Rythme conseillé :

> 3h/semaine de contenu personnalisé

> 10h/semaine de contenu à visionner

Groupe

15 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

Septembre 2024

En ligne + en présentiel

Méthodes pédagogiques :

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

Outils pédagogiques

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

Formateur pressenti

Claire Suchodolski

Coûts

1800€ TTC par projet
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 :

V2 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

Modalités

Durée 6 mois

Rythme conseillé :

> 3h/semaine de contenu personnalisé

> 10h/semaine de contenu à visionner

Groupe

10 à 30 participants

Prérequis

Avoir validé son idée de projet entrepreneurial et sa proposition de valeur, avoir un début de traction commerciale

Animation

1 à 2 formateurs et des intervenants internes ponctuels

Dates des prochaines sessions

Septembre 2024

En ligne + en présentiel

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 Agenda, Zoom, Slack,
Contenu en ligne sur une plateforme interne INJECT
Connexion haut débit

Formateur presentti

Coline SCHMITT

Coûts

pour une équipe de 2 à 4 personnes
Éligible CPF

Distanciel :

1296€ TTC

Présentiel :

2088€ TTC

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 :

V3 janv.24

Cibles/ publics

Entrepreneurs à temps plein (privilegié), ou partiel, seuls ou en équipe, qui ont validé leur idée de projet, qui ont un début de traction commerciale 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)

> Développer son réseau au sein du Marché International de Rungis

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

> Visite du MIN de Rungis et acquisition 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

> 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