



PROGRAMME DE FORMATION PROFESSIONNELLE

Article L6353-1 du code du travail

Organisme de formation :

IOT Valley 425 Rue Jean Rostand 31670 LABÈGE, déclaré auprès de la Préfecture de la Région Occitanie sous le n°76310967131

Intitulé de l'action de formation :

Accompagnement Individualisé à la Création d'Entreprise

Objectifs :

A l'issue de la formation, les stagiaires seront capables de :

- Savoir définir et identifier les points caractéristiques d'une startup
- Maîtriser les étapes de développement d'une startup
- Maîtriser la composition et la géographie de l'écosystème startup
- Identifier une idée claire des atouts et failles de son projet d'entreprise
- Caractériser, construire et décrire une problématique startup pertinente
- Caractériser, décrire et prospecter une cible client
- Formuler une proposition de valeur startup impactante
- Réaliser les des premières maquettes de son produit et premier MVP
- Positionner son projet sur son marché
- Construire une stratégie de go to market
- Validation des hypothèses critiques de son projet
- Maîtriser l'exercice du pitch investisseur sur le fond et sur la forme

Des objectifs spécifiques pourront être identifiés à la suite de l'étude de besoin du futur stagiaire

Dates prévisionnelles :

Partie I : Du dernier mercredi au dernier vendredi de chaque mois

Partie II :

- Du 7 janvier 2021 au 7 Avril 2021,
- Du 7 Avril 2021 au 7 Juillet 2021

Nous consulter pour plus de dates

Durée Estimée :

Partie I : 24h

Partie II : 51h

Chaque partie peut être suivie de façon indépendante ou isolée.



Lieu de la formation :

Les modules de formation présentiel se dérouleront 231 Rue Pierre et Marie Curie 31670 LABÈGE
Nos locaux sont accessibles aux personnes handicapées, pour toute information ou demande particulière, notre référent handicap est à votre disposition pour toute information. Contact : clement@iot-valley.fr

Public et prérequis :

Porter un projet de création d'entreprise
Disposer d'un matériel informatique suffisant pour suivre les séquences en distanciel

Validation de la formation :

Certificat de réalisation
IOT Valley fournira si nécessaire, un état de présence récapitulatif, conforme aux justificatifs de suivi du parcours

Évaluation de la formation :

Évaluation "à chaud" à l'issue du stage, et "à froid", 3 à 6 mois à l'issue du stage. Des évaluations intermédiaires seront réalisées à l'issue de chaque module de la formation (cf. jalons en Annexe), selon des formes et des modalités adaptées.

Moyens et méthodes pédagogiques mis en œuvre :

Intervenants

Les intervenants sont des professionnels de la création d'entreprise, de l'investissement en capital risk, de la stratégie d'entreprise, du recrutement, du marketing, de la vente et du développement produit.

Le nom et les compétences de chaque intervenant seront communiqués aux participants en début de formation.

La formation se déroule en face à face collectif ou individuel. Certains modules seront accessibles sous forme présentielle ou distancielle (cf. "déroulé" pédagogique joint). Elle comprend des apports théoriques, des applications pratiques issues de situations réelles d'entreprises et des séances d'accompagnement ("Coaching") individuel.

Ressources accessibles aux stagiaires, optionnelles et adaptées à leurs besoins et objectifs spécifiques.

Sessions thématiques

Possibilité de participer à des ateliers animés par des experts autour de thématiques précises et adaptées au stade de développement des entrepreneurs.

Founder Dinner



La formation fait intervenir sur invitations des entrepreneurs et investisseurs d'une notoriété notable dans l'écosystème entrepreneurial français au cours de dîners interviews animés auxquels sont conviés les entrepreneurs.

Office Hours

Accès hebdomadaire à des experts vente, recrutement, produit, développement informatique, marketing et stratégie qui se rendent disponibles pour répondre aux questions et sollicitations des stagiaires

Boîte à outil

La fourniture et l'accès à une sélection de contenus propriétaires et non propriétaires adaptés aux thématiques d'amorçage de projets entrepreneuriaux.

Hotline

Les stagiaires disposent durant leur parcours de formation d'un référent technique et pédagogique disponible et accessible par mail **ou via** l'outil de communication interne de l'IoT Valley (Slack) du lundi au vendredi de 9h00 à 18h00.

War Sales Room

Accès hebdomadaire à un espace dédié à la prospection commerciale et la mutualisation des efforts commerciaux menés par les entrepreneurs de l'IoT Valley.

Espaces de travail

Accès à des espaces de travail partagés, équipés de bureaux, salles de réunion, d'une connexion internet haut débit, d'un lab de prototypage d'objets, d'espaces de restauration, d'un local de sport.

Communauté digitale

Accès à l'ensemble de la communauté d'entrepreneurs, salariés mentors et experts de l'IoT Valley à travers l'outil de communication interne slack.

Coût de la formation :

Partie I : 1.200 € (Exonération de TVA Art 261-4-4 du CGI)

Partie II : 1.200 € (Exonération de TVA Art 261-4-4 du CGI)

Totalité du parcours : 2.400€ (Exonération de TVA Art 261-4-4 du CGI)

Cette formation préparant aux compétences entrepreneuriales des créateurs et repreneurs d'entreprises est éligible au financement par le CPF



Annexe : Contenu de la formation et déroulé pédagogique

PARTIE I

Séquence pédagogique 1 : Brisez les idées reçues !

- Startup : définition et exemples
- Les 7 piliers fondateurs de l'état d'esprit startup
- 5 croyances limitantes des aspirants entrepreneurs
- L'insertion des startups dans le tissu économique
- Création et croissance en 4 étapes

Durée : 4 heures

Cours collectif présentiel

Justificatif de réalisation : Feuille d'émargement

Ressources accessibles, en ligne : Canvas stratégique des phases de vie d'une startup

Séquence pédagogique 2 : Trouvez votre point de départ !

- Du problème à la solution, le bon raisonnement
- Trouver un point de départ : 3 méthodes pour générer des idées
- Caractériser et identifier un bon problème startup

Durée : 4 heures

Cours collectif présentiel

Justificatif de réalisation : Feuille d'émargement

Ressources accessibles, en ligne :

- Checklist des points d'attentions avant de se lancer
- Schéma décisionnel des zones, types et stratégies d'innovation pour votre projet

Séquence pédagogique 3 : Créez un médicament, pas une vitamine !

- Les 7 questions qui challengent votre problème
- Exemples de startups mort-nés
- Formulez les caractéristiques précises de votre business

Durée : 4 heures

Cours collectif présentiel

Justificatif de réalisation : Feuille d'émargement

Ressources accessibles, en ligne :

- Checklist d'évaluation d'un problème
- Lean business canvas pour sa startup



Séquence pédagogique 4 : Les 100 premiers jours de votre startup

- Les startup business canva
- Running lean : les 5 piliers du lean startup
- Challengez vos méthodes de tests
- Formulez vos hypothèses

Durée : 4 heures

Cours collectif présentiel

Justificatif de réalisation : Feuille d'émargement

Ressources accessibles, en ligne :

- Diagramme des méthodes de tests
- Méthode de priorisation des hypothèses

Séquence pédagogique 5 : Testez votre marché

- Les 7 questions qui challengent efficacement votre projet
- Product Market Fit : trouver l'adéquation produit/marché
- Comprendre le vrai besoin client
- Comment valider un intérêt sans parler de son produit ?

Durée : 4 heures

Cours collectif présentiel

Justificatif de réalisation : Feuille d'émargement

Ressources accessibles, en ligne :

- Le canva décisionnel de votre test marché
- Script de découverte de votre cible

Séquence pédagogique 6 : Captez un investisseur en 30sec

- Les 5 points d'attentions d'un investisseur
- Focaliser votre pitch sur l'essentiel
- Les 3 clés d'un elevator pitch
- Atelier pratique : créer votre elevator pitch

Durée : 4 heures

Cours collectif présentiel

Justificatif de réalisation : Feuille d'émargement

Jalon n°1 : Evaluation pédagogique écrite en présentiel

- Questionnaire écrit de contrôle des connaissances et de mise en situation

Temps de réalisation : 1 heure



PARTIE II

Séquence pédagogique 1 : Coaching individualisé de l'entrepreneur et de son projet

- Coaching sur la dynamique collective entre associés
- Roadmap et fonctionnalités produit
- Suivi de la stratégie commerciale
- Suivi de la stratégie marketing d'acquisition et du renforcement de la notoriété
- Déploiement du produit chez le client, gestion des plans de charges et customer success
- Priorisation et gestion de la R&D
- Suivi de la roadmap financière
- Suivi de la stratégie RH

Temps de réalisation : 5 heures

Session individuelle présentielle ou distancielle

Justificatif de réalisation : Feuille d'émargement

Séquence pédagogique 2 : Les clés de la confiance

- Les Etats et Les Emotions, les identifier et les laisser s'exprimer
- Le trac comme générateur d'énergie positive
- L'Imaginaire, la présence à l'autre, la concentration
- Ses propres facteurs de stress, les identifier, gagner son libre-arbitre par rapport aux contraintes
- L'improvisation pour savoir vivre l'instant présent, savoir garder sa contenance

Durée : 4 heures

Cours collectif présentiel

Justificatif de réalisation : Feuille d'émargement

Séquence pédagogique 3 : Les clés de l'orateur

- La voix pour s'affirmer, se faire entendre, confirmer une présence
- L'articulation, la diction et le débit oral pour se faire comprendre
- Le rythme vocal pour donner du sens, convaincre
- La respiration pour gérer sa prise de parole.

Durée : 4 heures

Cours collectif présentiel

Justificatif de réalisation : Feuille d'émargement



Séquence pédagogique 4 : Les clés du présentateur

- Le langage corporel pour offrir une image de soi
- Le regard pour mobiliser l'attention, créer la communication et la connivence
- Les gestes pour transmettre un message, appuyer le discours, répéter l'information, exprimer et accompagner un état intérieur.

Durée : 4 heures

Cours collectif présentiel

Justificatif de réalisation : Feuille d'émergence

Séquence pédagogique 5 : Les clés d'un discours captivant

- Hiérarchisation et organisation des idées en travaillant le texte
- Structuration du discours pour lui mettre du relief
- Les registres de la prise de parole
- Training sur des cas concrets à venir

Durée : 4 heures

Cours collectif présentiel

Justificatif de réalisation : Feuille d'émergence

Séquence pédagogique 6 : Écrire et présenter son pitchdeck

- Le pitchdeck : raison d'être et objectifs
- Présenter le problème adressé et votre solution
- Présenter sa cible, son marché et son business model
- Formaliser les slides clés du pitchdeck
- Exceller dans l'exercice de réponse aux questions

Durée : 2 heures

Cours collectif présentiel ou distanciel

Justificatif de réalisation : Feuille d'émergence

Séquence pédagogique 7 : Pitch n°1 en conditions réelles

- Pitch en condition réelles
- Exercice de questions / réponses devant jury
- Obtenir les feedbacks d'entrepreneurs et investisseurs professionnels
- Exemples de pitches d'entrepreneurs

Durée : 4 heures

Cours collectif présentiel

Justificatif de réalisation : Feuille d'émergence



Jalon n°2 : Evaluation pédagogique collective en présentiel.

- Analyse et synthèse des résultats
- Bilan des acquis

Temps de réalisation : 4 heures

Justificatif de réalisation : Fiche d'évaluation

Elle est complétée d'une évaluation orale avec le référent pédagogique de 30min en présentiel

Séquence pédagogique 8 : Les clés du présentateur

- Définition des axes de progrès
- Priorité des actions à privilégier
- Travail sur les situations restant à optimiser
- Détermination d'un plan d'action personnel.

Durée : 8 heures

Cours collectif présentiel

Justificatif de réalisation : Feuille d'émargement

Séquence pédagogique 9 : Les clés du pitch investisseur n°1

- Analyse et synthèse des pitches passés
- Bilan des acquis
- Définition des axes de progrès
- Travail sur les points d'améliorations relevés
- Détermination d'un plan d'action personnel.

Durée : 4 heures

Cours collectif présentiel ou distanciel

Justificatif de réalisation : Feuille d'émargement

Séquence pédagogique 10 : Pitch n°2 en conditions réelles

- Pitch en condition réelles
- Exercice de questions / réponses devant jury
- Obtenir les feedbacks d'entrepreneurs et investisseurs professionnels
- Exemples de pitches d'entrepreneurs

Durée : 4 heures

Cours collectif présentiel

Justificatif de réalisation : Feuille d'émargement



Séquence pédagogique 11 : Les clés du pitch investisseur n°2

- Analyse et synthèse des pitches passés
- Bilan des acquis
- Définition des axes de progrès
- Travail sur les points d'améliorations relevés
- Détermination d'un plan d'action personnel.

Durée : 4 heures

Cours collectif présentiel ou distanciel

Justificatif de réalisation : Feuille d'émargement

Jalon n°3 : Evaluation pédagogique finale individuelle comportant des travaux à remettre à son formateur, et faisant l'objet d'un retour de ce dernier (asynchrone). Elle est complétée d'une évaluation orale avec le référent pédagogique d'une heure (synchrone) et d'un bilan final de la formation d'une durée de 30 mn.