

Programme START

Idéal si vous voulez explorer l'entrepreneuriat sans savoir encore si votre idée est viable.

Durée : 2 jours intensifs

Lieux et horaires : de 9h30 à 17h30 en présentiel au Cargo (Paris 19ème)

Format : ateliers collectifs

Objectif : transformer une idée en projet concret et valider son potentiel

Détails du contenu

Posture entrepreneuriale : se mettre en condition pour entreprendre

Formaliser et clarifier son idée

Comprendre son marché et ses premiers clients

Premiers outils business : Business Model Canvas simplifié, pitch

Échanges et retours avec le groupe et l'animatrice

Programme GO

Idéal si vous n'avez pas encore créé votre entreprise et que vous voulez poser des bases solides.

Durée : 12 semaines (100h d'ateliers + 4h de coaching individuel)

Lieux et horaires : Mardis et jeudis en présentiel ou en distanciel selon vos possibilités

10h-17h en présentiel au Cargo (Paris 19ème)

ou 19h-21h30 en ligne + 3 samedis au Cargo (Paris 19ème)

Module 1 : Clarifier sa posture et poser les fondations : *Mindset, vision, leadership, business model, compétences relationnelles*

Module 2 : Comprendre son marché et son client : *Étude de marché, segmentation, persona, positionnement*

Module 3 : Structurer son offre et sa stratégie : *Marketing, plan commercial, produit minimum viable, pitch*

Module 4 : Se rendre visible et acquérir des clients : *Référencement, communication, stratégie éditoriale, no code*

Module 5 : Encadrer juridiquement et s'assurer : *Statuts juridiques, INPI, Urssaf, assurance*

Module 6 : Comprendre et structurer son financement : *Business plan, financements publics/privés, modélisation financière*

Programme PLAY

Idéal si vous avez déjà créé votre entreprise et que vous voulez accélérer votre croissance.

Durée : 9 à 12 mois (130h d'ateliers + 8h de coaching individuel)

Lieux et horaires : Un lundi ou vendredi sur deux de 10h à 17h au Cargo (Paris 19ème)

Module 1 : Se repositionner et poser les fondations : *Développement personnel, leadership, business model*

Module 2 : Connaître son marché et ses clients : *Diagnostic stratégique, analyse concurrentielle, positionnement*

Module 3 : Booster sa performance commerciale : *Fidélisation, pricing, stratégie commerciale, vente, négociation*

Module 4 : Marketing et communication : *Stratégie digitale, communication différenciante, SEO, Relation Presse*

Module 5 : Pilotage personnel et performance : *Objectifs SMART, gestion du temps, co-développement, IA*

Module 6 : Environnement juridique et structuration : *Statuts juridiques, fiscalité, recrutement, RSE, RGPD*

Module 7 : Financements et stratégie financière : *Business plan financier, levée de fonds, financements privés/publics*