

TALENT&TRAINING
by SA.C

OSER LE MANAGEMENT CRÉER ET DÉVELOPPER VOTRE START-UP

FICHE PROGRAMME



SOMMAIRE

1 Introduction

2 Objectifs de la formation

3 Programme Détaillé

4 Moyens et Modalités Pédagogiques

5 Publics et Prérequis

6 Modalités de suivi et Évaluation

7 Modalités de sanction

8 tarif et informations complémentaires

9 Délais d'accès

10 Accessibilité et Modalités d'accès

11 Intervenante

12 Coordonnées de l'organisme de formation



Introduction

« Oser le Management : Créer et Développer Votre Start-up en 3 Jours » est un programme intensif conçu pour accompagner les entrepreneurs dans la création et le développement de leur start-up en seulement trois jours.

À travers une série d'ateliers pratiques et de séances interactives, il permet de transformer une idée en un projet concret. Ce programme offre les clés pour structurer un business plan, définir une stratégie de marché et acquérir les compétences essentielles en management. En trois jours, il prépare à affronter les défis de l'entrepreneuriat avec des bases solides pour la réussite de la start-up.

Cette formation intitulée "Oser le Management : Créer et Développer Votre Start-up en 3 Jours" propose une approche pratique pour transformer une idée en une entreprise viable. Elle offre aux entrepreneurs la possibilité d'acquérir des compétences clés en management, stratégie et innovation.

Grâce à des études de cas réels et des ateliers interactifs, cette formation leur permettra de structurer leur projet de start-up et d'améliorer leur capacité à prendre des décisions dans un environnement incertain.

Objectifs de la formation

À la fin de la formation, les participants seront capables de :

Acquérir les compétences nécessaires pour transformer une idée en une start-up viable, en utilisant des méthodologies de création d'entreprise.

Apprendre les principes essentiels du management à appliquer afin de diriger efficacement une start-up, en s'appuyant sur des bases théoriques et des exercices pratiques.

Approfondir l'utilisation du Business Model Canvas pour structurer et affiner des idées d'entreprise, en se familiarisant avec ses différentes composantes stratégiques.

Développer des compétences en planification stratégique et en prise de décision afin de faire face aux situations d'incertitude, à travers des études de cas et des simulations.

Créer un réseau professionnel et renforcer la confiance en soi et les compétences en leadership, grâce à des ateliers de réseautage et des exercices de développement personnel.



En maîtrisant ces aspects essentiels de la gestion d'une start-up, chacun sera mieux préparé pour relever les défis posés par l'entrepreneuriat. Les compétences acquises permettront de structurer efficacement un projet, de diriger des équipes, et de développer des stratégies innovantes pour assurer la pérennité de l'entreprise.

L'acquisition de ces savoir-faire pratiques facilitera une prise de décision éclairée et renforcera la capacité à faire face à l'incertitude, tout en favorisant l'engagement des équipes et la mise en place d'une culture d'innovation et de collaboration au sein de la start-up.



Programme détaillé

Jour 1 : De l'Idée à la Conception : Transformer une idée en un projet concret avec le Business Model Canvas

Objectif : Apporter aux participants une compréhension claire des bases nécessaires pour structurer leur idée d'entreprise en un projet solide en posant les bases de la création d'une start-up en guidant les participants à travers la conceptualisation initiale et la formalisation de leur projet via le Business Model Canvas.

Introduction au Management et à l'Entrepreneuriat

Génération et Validation de l'Idée

Modélisation de l'Idée en Projet Concret

Relations Clients et Canaux de Distribution : Proposition de Valeur et Segments de Clientèle

Leadership, Motivation et Gestion d'Équipe

Évaluation sous forme de quiz afin de vérifier la compréhension des composantes clés du Business Model Canvas.

Évaluation sous forme d'échange oral visant à mesurer la capacité des participants à transformer une idée d'entreprise en une proposition de valeur structurée.

Évaluation sous forme d'exercice pratique permettant de valider l'aptitude à mobiliser les concepts abordés pour avancer dans le développement de leur start-up.



Programme détaillé

Jour 2 : Planification et Stratégie, Structuration des Ressources et des Activités Clés

Objectif : Acquérir les compétences nécessaires pour planifier stratégiquement et structurer les ressources, activités clés, et partenariats essentiels à la mise en œuvre d'un modèle d'affaires, en posant les bases d'une gestion efficace et en guidant les participants à travers la planification des ressources et la structuration opérationnelle via le Business Model Canvas, afin d'assurer le succès de leur start-up

Construction du Plan d'Affaires

Activités Clés et Partenariats Clés

Stratégie de Financement et Structure des Coûts

Gestion de Projet et Feuille de Route

Stratégie Marketing et Communication

Gestion de Projet et Planification Stratégique

Évaluation sous forme de quiz afin de vérifier la compréhension des concepts clés liés à la planification stratégique et à l'organisation des ressources.

Évaluation sous forme d'échange oral visant à mesurer la capacité des participants à structurer les ressources, activités clés, et partenariats.

Évaluation sous forme d'exercice pratique permettant de valider l'aptitude à intégrer ces éléments de manière cohérente dans leur Business Model Canvas.

Programme détaillé

Jour 3 : Lancement et Développement : Validation du Business Model et Stratégie de Lancement

Objectif : Acquérir les compétences nécessaires pour valider le modèle d'affaires et préparer le lancement d'une start-up, en testant et affinant le Business Model Canvas. Les participants seront guidés à travers la stratégie de lancement et la mise en marché de leur produit ou service, afin de garantir un lancement structuré et efficace.

Validation du Modèle d'Affaires et MVP (Minimum Viable Product)

Stratégie de Lancement

Simulation de Lancement et Feedback

Gestion des Crises et Planification de la Croissance

Synthèse de la Formation et Plan d'Action Personnel

Évaluation sous forme de quiz afin de vérifier la compréhension des concepts liés à la validation du modèle d'affaires et du MVP.

Évaluation sous forme d'échange oral visant à mesurer la capacité des participants à préparer une stratégie de lancement efficace.

Évaluation sous forme d'exercice pratique permettant de valider l'aptitude à ajuster le Business Model et préparer un lancement structuré.



Évaluation finale :

L'évaluation finale est réalisée à l'issue de la formation. Un questionnaire d'auto-évaluation, d'une durée de 30 minutes, sera complété individuellement afin de vérifier la maîtrise des notions clés sur la planification stratégique, l'organisation des ressources, et la structuration des activités clés



Moyens et Modalités Pédagogiques

Cette formation proposée en format présentiel pour un groupe de 1 à 10 personnes maximum.

Moyens Pédagogiques :

Cette formation combine des présentations visuelles (PowerPoint), des exercices pratiques (écrits et oraux) et des évaluations (écrites et orales) pour une immersion totale des participants.

Un support de cours détaillé (version papier), agrémenté de vidéos explicatives diffusées via vidéoprojecteur, garantit une compréhension approfondie. Chaque participant bénéficie de l'évaluation de ses besoins et de son profil, de l'apport théorique et des séquences pédagogiques regroupées en différents modules, de retours d'expériences, de la remise d'un support pédagogique, d'échanges interactifs et de l'intervention d'un formateur expert dans son domaine.

Formatrice :



Souzan AZIZIAN est une consultante de renommée, avec une expertise avérée en entrepreneuriat, stratégie et management d'entreprise. Forte d'un Doctor of Business Administration et d'un PhD en administration des affaires et management des opérations, elle est également certifiée par HEC en Dirigeant PME. Avec plus de 20 ans d'expérience dans le domaine du management, Souzan a aidé de nombreux dirigeants et managers à atteindre leurs objectifs professionnels et à faire des choix stratégiques avisés. Aujourd'hui, elle continue d'inspirer et de guider les leaders vers le succès, en leur fournissant des conseils précieux et des stratégies efficaces pour naviguer dans le monde complexe des affaires.

Mail : souzan@talenttraining.fr

Méthodes pédagogiques :

L'animation est basée sur une pédagogie active permettant l'appropriation des concepts pour soi et dans sa relation avec l'autre, notamment l'appropriation des outils et techniques spécifiques à la communication professionnelle. Grâce à des exercices pratiques et personnalisés, l'ancrage se fait en temps réel. Cette animation s'appuie sur une alternance d'exposés théoriques et pratiques, de mises en situation, ainsi que les modalités d'évaluation et de suivi. Un support de cours est délivré à chaque participant.

Publics et prérequis

Managers, futurs managers, encadrants et toute personne désirant découvrir les fondamentaux d'un management efficace

Prérequis : *aucun*



Modalités de suivi et Evaluation

Durant cette formation, les participants sont chaleureusement accueillis, suivant un tour de table initial. Le programme et les objectifs sont ensuite présentés, mettant en lumière une approche pédagogique dynamique alternant théorie et cas pratiques, tels que des exercices de réflexion personnelle, quiz, QCM et échanges oraux.

La formatrice maintient un suivi continu, favorisant les échanges pour évaluer la compréhension des apprenants. En fin de journée, un bilan assure une assimilation optimale, suivi d'un compte rendu oral du formateur. La clôture de la formation inclut un questionnaire d'évaluation des acquis en auto-évaluation offrant ainsi une rétroaction complète et personnalisée sur la session de formation.

L'évaluation des acquis de la formation est réalisée au travers du contrôle continu avec échanges oraux, quiz, exercices de réflexion personnelle et mise en situation pratique collective. Mise en situation finale sous forme de questionnaire d'auto-évaluation.

Les participants signent une feuille d'émargement attestant de leur présence par demi-journée ainsi que la Formatrice.

Des évaluations à chaud et à froid seront réalisées post formation.

Modalités de sanction

Remise d'une attestation de suivi de formation.

TALENT&TRAINING

by SAC

Coût par participant et informations complémentaires

 **Tarif :** 2850€ HT (950 €/Jour) soit 3420€ TTC.

Le prix comprend : Forfait journée d'étude pour les 3 jours (café d'accueil, pauses, déjeuner)

L'hébergement et le transport ne sont pas inclus. Les modalités de réservation restent à la charge du stagiaire.



Dates :
selon le calendrier



Lieu:
Paris



Durée :
3 jours soit 21 heures



Horaires
09h00-12h30/13h30-17h00

**Votre
Partenaire
vers la réussite
professionnelle.**

contact :

Tel : +33 (0) 1 75 84 06 66
Tel : +33 (0) 6 15 50 26 31
Mail : contact@talenttraining.fr



ACCESSIBILITÉ

Nos locaux et nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap (merci de nous consulter pour l'étude de faisabilité)

Contact : Mme Malika Aadal

SA & Consultants, 11 avenue Dubonnet, 92400 COURBEVOIE

Tel: +33 (0) 1 75 84 06 66

Tel: +33 (0) 6 15 50 26 31

Mail: contact@talenttraining.fr

DÉLAIS D'ACCÈS

Un délai de 14 jours est requis entre la prise en charge de la formation par SA & Consultants et l'entrée en formation.

MODALITÉS D'ACCÈS

L'inscription se fait via le bulletin d'inscription en ligne. Une analyse de la demande avec validation de la faisabilité du projet du stagiaire est réalisée.

Contact : Service Formation - SA & Consultants, 11 avenue Dubonnet, 92400 COURBEVOIE

Tel : 33 (0) 1 75 84 06 66 -

Mail : formation@talenttraining.fr



INTERVENANTE

Souzan
AZIZIAN

HEC
PARIS

UNIVERSITY OF
WESTMINSTER 冊

TALENT&TRAINING

by SA.c

SA & Consultants

11 avenue Dubonnet, 92400 COURBEVOIE

Tel : +33 (0) 6 27 60 26 72

Mail : souzan@talenttraining.fr

COORDONNÉES DE L'ORGANISME DE FORMATION

TALENT&TRAINING



Adresse postale :

43 boulevard de Verdun, 92400 COURBVOIE

Contact Service Formation :

Tel : +33 (0) 1 75 84 06 66

Tel : +33 (0) 6 15 50 26 31

Mail : formation@talenttraining.fr

Site : <https://talenttraining.fr/>

Nos conseillers sont à votre écoute.