



ACADÉMIE HÉMÉRA



DÉCRYPTER LES ENJEUX D'UNE STARTUP

Deux jours pour maîtriser les enjeux stratégiques
et les indicateurs de performance d'une startup.



POUR QUI ?

Ce programme est destiné en priorité aux :

- Analystes financiers et conseillers de clientèle professionnelle
- Assureurs et responsables de la nouvelle économie
- Chargés d'affaires Capital Investissement
- Responsables et chargés de projet Innovation ou de transformation digitale
- Directeurs et chargés de projet SI
- Acteurs de la vie publique et du développement régional

LES OBJECTIFS

Avoir une compréhension globale du fonctionnement d'une startup et des méthodes d'évaluation de ses performances. Plus spécifiquement :

- Maîtriser les bases du lexique de l'univers startup
- Comprendre et accompagner le développement d'une jeune entreprise
- Connaître et maîtriser des outils de veille et d'information
- Obtenir des modèles de documents réutilisables
- Décoder les présentations "pitch"

Où ? Bordeaux

DÉROULÉ

JOUR 1

8h30 - 9h //	Café de bienvenue & introduction
9h - 10h30 //	Module 1 : Maîtriser les codes et le lexique des startups <i>Décoder la culture startup, de l'état d'esprit au langage en passant par les nouvelles formes d'innovation et les acteurs nationaux et internationaux de l'accompagnement.</i>
10h40 - 12h30 //	Module 2 : Évaluer le succès d'une startup grâce à ses indicateurs <i>Quels indicateurs et métriques analyser en fonction des modèles et des stratégies de croissance.</i>
12h30 - 14h //	Animation et quizz "culture startup" sur le temps de déjeuner
14h - 16h //	Module 3 : Les coulisses des startups <i>Un entrepreneur partage sans filtre son expérience startup, ses succès mais aussi ses échecs.</i>
16h - 16h10 //	Pause café
16h10 - 18h //	Module 4 : Benchmark des ressources clés type médias, blog & événements <i>La boîte à outils pour rester au top de l'actualité des startups et de l'innovation et les influenceurs à suivre.</i>

JOUR 2

8h30 - 9h // Café et organisation des groupes

9h - 12h30 // **Module 5 - La conquête d'un marché façon startup**
Un exercice pratique pour expérimenter l'identification d'un marché et l'adresser façon startup.

12h10 - 13h30 // Pause Déjeuner "sur-le-pouce"

13h30 - Fin // **Module 6 - Exercice de pitch**
*Comprendre le rôle central du pitch pour une startup et l'exercer.
Mot de clôture et cocktail de fin*

TARIF ET INSCRIPTION

1 500€ HT, soit 1 800€ TTC

Pour les formations intra-entreprise, n'hésitez pas à nous contacter en précisant l'objet de votre demande.

Ce tarif comprend :

- Les deux journées de formation
- Les supports mis à disposition des participants
- Les repas et encas
- Le cocktail en fin de journée
- Le reporting de la journée

Inscrivez-vous auprès de Claire Gendron sur claire@hemera.camp.

LES NOUVEAUX MODÈLES ÉCONOMIQUES

Deux jours pour comprendre les nouvelles formes de business émergents.



POUR QUI ?

Ce programme est destinée en priorité aux :

- Analystes financier et conseillers de clientèle professionnelle
- Assureurs et responsables de la nouvelle économie
- Chargés d'affaires Capital Investissement
- Responsables et chargés de projet Innovation ou de transformation digitale
- Directeurs et chargés de projet SI
- Acteurs de la vie publique et du développement régional

LES OBJECTIFS

Avoir une compréhension globale des nouveaux business modèle et de comment ils sont appliqués. Plus spécifiquement :

- Maîtriser les spécificités du lexique Business Startup
- Comprendre le rôle de chaque acteur du business angel au cabinet de fusion-acquisition
- Maîtriser les méthodes de définition de modèle de business & de politique de prix
- Connaître et maîtriser des outils de veille et d'information
- Obtenir des modèles de documents réutilisables
- Décoder la réussite économique d'une startup (à définir)

Où ? Bordeaux

DÉROULÉ

JOUR 1

- 8h30 - 9h // Café de bienvenue & introduction
- 9h - 10h30 // **Module 1 : Maîtriser les codes et le lexique Business Startup**
Décoder le lexique du financement startup mais aussi le rôle des acteurs clés de l'écosystème qui fait vivre ces nouveaux marchés.
- 10h40 - 12h30 // **Module 2 : Comprendre les modèles de business innovants testés et approuvés**
Quels modèles de business sont appliqués sur quels marchés ? Sur quels produits ?
- 12h30 - 14h // Animation et quizz "connaissiez-vous l'économie collaborative ?" sur le temps de déjeuner.
- 14h - 16h // **Module 3 : Les coulisses des startups**
Un entrepreneur externe partage sans filtre son expérience startup, ses succès mais aussi ses échecs.
- 16h - 16h10 // Pause café
- 16h10 - 18h // **Module 4 : Benchmark des ressources clés type médias, blog & événements**
La boîte à outils pour rester au top de l'actualité des startups, des indicateurs économiques et des influenceurs à suivre.

JOUR 2

- 8h30 - 9h // Café et organisation des groupes
- 9h - 12h30 // **Module 5 - Créer un Business Model Canvas en une matinée**
Un exercice pratique pour se mettre dans la peau d'une startup au moment de la définition de son modèle économique.

12h10 - 13h30 // Pause Déjeuner "sur-le-pouce"

13h30 - Fin //

Module 6 - Exercice de pitch face à des VC

Comprendre le rôle central du pitch investisseur pour une startup et l'exercer.

Mot de clôture et cocktail de fin

TARIF ET INSCRIPTION

1 500€ HT, soit 1 800€ TTC

Pour les formations intra-entreprise, n'hésitez pas à nous contacter en précisant l'objet de votre demande.

Ce tarif comprend :

- Les deux journées de formation
- Les supports mis à disposition des participants
- Les repas et encas
- Le cocktail en fin de journée
- Le reporting de la journée

Inscrivez-vous auprès de Claire Gendron sur claire@hemera.camp