

CREER SA STRUCTURE DE COMMUNICATION EN MODE STARTUP (PITCH, DECK, ETC...)

REFERENCE : AKFC_CCMS_001

PLAQUETTE FORMATION DE SEPTEMBRE 2021

DUREE

2 jours (2 x 7 heures)

THEORIE

25%

PRATIQUE

75%

VOUS SOUHAITEZ

- Engager une trajectoire créative, structurée et concrète
- Faire la différence en construisant rapidement les premiers éléments de votre projet
- Convaincre prospects et partenaires avec un discours et des contenus de qualité
- Développer votre image
- Faire partie d'un réseau de créateur au même stade de développement que vous

PUBLIC VISE

Toute personne désireuse de monter une société et étant au stade de l'idée

PREREQUIS

Maîtrise des outils informatique, navigation web, réseaux sociaux
Idée précise de l'activité à développer

OBJECTIF PEDAGOGIQUE

Permettre aux nouveaux créateurs d'entreprise de convaincre et de créer la confiance rapidement

METHODE PEDAGOGIQUE

La formation sera animée par des consultants et des formateurs expérimentés ayant une expertise dans leurs domaines.

CE QUE NOUS ALLONS APPRENDRE ENSEMBLE

Savoir

- Ce qu'est un Elevator Pitch et comment le construire
- Qualifier le marché et les futurs utilisateurs
- Construire un produit adapté à un marché
- Créer une première version du produit étape par étape

Savoir-faire

- Présenter son projet en 2 minutes
- Susciter l'intérêt et faire une communication adaptée
- Choisir ses mots et adapter son discours pour convaincre
- Organiser son temps et être efficace
- Utiliser le réseau des nouveaux créateurs de AkkAL Formation & Collectif

Savoir-être

- Être à l'aise à l'oral
- Présenter et argumenter soigneusement
- Gagner en efficacité et en état d'esprit Agile

FORMATION EN PRESENTIEL OU A DISTANCE

Pas de webinaire pré-enregistré, une formation qui s'adaptent pour répondre à vos questions et favoriser votre appartenance au réseau.

TARIFS

Le tarif de cette formation est de 1 200 € TTC (1 000 euros HT) par Stagiaire
Le nombre de stagiaire est limité par session : entre 5 et 10

PROGRAMME DETAILLE

MODULE THEORIQUE	EVALUATION DES ACQUIS PAR LA PRATIQUE ET FEEDBACK FAVORISE PAR LE GROUPE
JOURNEE 1	
Une entreprise, c'est quoi ? Vos associés, vos partenaires, vos clients	5 minutes pour créer votre discours sur papier 2 mins pour présenter votre idée au groupe à l'oral
Culture d'entreprise (dimensions Environnementale, Sociale et Ethique dans le produit) et loi pacte 2019	
Comment mieux définir votre projet ?	5 minutes pour créer votre structure de présentation
Quelle solution apportez-vous et à quel problème ?	5 minutes pour créer vos mots-clés
Comprendre votre cible	5 minutes pour bien définir votre cible
Atelier créer un Elevator pitch	5 minutes pour préparer votre Elevator pitch 2 mins pour le présenter 15 minutes pour partager avec le groupe
Comment définir votre prix	
Principe d'itération et d'amélioration de votre réponse à la problématique	
Améliorer votre gestion et votre efficacité	
JOURNEE 2	
Créer une landing page pour recueillir l'intérêt de vos premiers utilisateurs	10 minutes pour créer une landing page sur tableau blanc
Etudier et choisir vos canaux d'acquisition	
Diffuser votre landing page	10 minutes pour définir votre stratégie de diffusion
Créer votre première version du produit	20 minutes pour créer un parcours utilisateurs 20 minutes pour créer une v1 outillée de ce parcours
Ça ne fait que commencer, comment suivre le comportement de vos utilisateurs	
Comment mettre en place la scalabilité	
Externaliser le développement, impact, complexité à gérer	

Les modalités pédagogiques peuvent être adapter en fonction des besoins. Ces adaptations portent sur les périodes d'entrée en formation, la durée de chaque séance de travail, l'ordre des thèmes développés selon le programme ou encore l'importance donnée à chaque thème.