Audace®

Cycle :

« 12 jours pour valider mon projet. »

15 personnes.

12 jours de formation/accompagnement
par des chefs d'entreprise experts pour de futurs chefs d'entreprise.

Objectif :

- Finaliser son business plan avec lucidité, grâce à des séances de travail (75%) enrichies d'apports théorique (25%), et des mises en réseaux judicieuses.

- Défendre son projet avec succès devant tout type de comités (Banques, réseaux d'accompagnement, business angels etc ...).

Coût :

2500□ TTC
Financement partiel possible, nous consulter
La formation peut être prise en charge par le CPF code : émergence.

Conditions :

Etre porteur d'un projet de création d'activité, de reprise ou de franchise.

Lieu :

ROUBAIX - Métro : Roubaix Grand Place ou Gare Jean Lebas

Contact :

Bruno Albanese
06 48 97 58 86
balbanese@campus-audace.com

Audace®

«12 jours pour valider mon projet.»

Jour	Atelier	Contenu/objectif	Intervenant
27 nov	**Accueil**	Présentation du programme Tour de table des projets, et besoins dédiés.	Bruno Albanese
	Soutenance	Comment structurer une soutenance de projet Définition d'un business plan	Bruno Albanese
	Mise à niveau	TD par sous groupe (Phrase métier, Océan bleu, Moteur, Challenge …)	Bruno Albanese
28 nov	**Finance : l'essentiel**	Théorique et pratique	Point Chance
	Témoignages	Tables rondes sur 2 thématiques porteuses 13h30 – 15h00 Comment financer sa boite ? 15h15 - 17h00 Comment vendre ?	Bruno Albanese + Une banquier Un commercial Un expert
29 nov	**Etude de Marché**	Apport théorique + TD sur projet individuel (3 animateurs)	REEM +
30 nov	**Effet miroir**	Entretien individuel avec des chefs d'entreprise Mise en réseau pour accélérer les processus de validation	Bruno Albanese + Audace
1ère césure 2-3 jours			
11 dec	**La Stratégie**	Comment piloter la stratégie grâce à la maîtrise de l'information ? Utilisation d'outils d'analyse pour guider les réflexions stratégiques et agir	Claude Surin
12 dec	**Le Canvas**	Ecrire le métier et l'avantage concurrentiel de l'entreprise Définir la promesse client et le client emblématique Comment faire de son entreprise une marque ?	Enrico Ughetto
13 dec	**La communication**	Assurer une boîte à outils communication du créateur d'entreprise Gérer les relations avec une agence de communication	Bruno Leplat
14 dec	**Entreprise & Internet**	Présentation des outils du e-commerce Présentation des différents moyens de rémunération d'un site e-commerce Présentation des moyens de communication sur internet	Stéphane Carpentier
15 dec	**Suivi individuel**	Structurer le travail de validation pré soutenance Mise en réseau et effet miroir	Bruno Albanese Didier Gesp
2ème césure : un mois			
1ère semaine	**Coaching pré soutenance**	Réalisation de mini «générale» Entretiens individuels de calage Apport technique optionnel	Bruno Albanese + Sebastianna Daveluy
18 jan 19 jan	**Soutenance**	Soutenance devant un jury composé de chefs d'entreprise, de financiers et de réseaux d'accompagnement	