

Formation : Apprendre à construire un deck percutant et efficace pour réussir sa levée de fonds

Mis à jour le 4 oct. 2021

Prix : 1.400 € HT	Durée :
Intervenants : Christophe Verger / Nicolas E. Gal / Patrick Chekib	6 heures + 3 heures d'accompagnement individuel
Lieu : Cap Omega, Montpellier ou à distance	

Toutes nos formations sont disponibles en Intra entreprise.

Contactez-nous pour plus de renseignements.

Retrouvez cette formation sur notre site web :
<https://www.wesprint.com/formation-levée-de-fonds>

Objectif de la formation

La levée de fonds est un passage parfois (souvent !) obligé pour les startups qui veulent se développer rapidement. Pour de nombreux entrepreneurs, lever des fonds est une première et un exercice qui paraît complexe et demande de nombreuses compétences (finance, commercial, communication, juridique, négociation...).

Savoir présenter son projet est essentiel dans le cadre de votre levée de fonds. L'objectif de cette formation est de vous apprendre à construire un pitch deck percutant pour réussir votre levée de fonds !

A l'issue de la formation, vous serez capable :

- De concevoir un deck en adéquation avec les attentes des investisseurs ;
- Établir votre projet dans la stratégie de l'entreprise ;
- Présenter le projet de façon convaincante à un investisseur et des institutionnels.

Points forts :

- Formateurs qui ont déjà réalisé en tant qu'entrepreneur au moins une levée de fonds en seed et formateur expert dans le marketing ;
- Des méthodes opérationnelles éprouvées auprès de nos startup qui ont été accompagnées dans le cadre de nos programmes d'accélération ;
- Des supports pratiques et concrets : exemple de deck, template ;
- Votre projet est au cœur de cette formation et va servir de fil directeur pour vous apprendre à construire votre Business Plan.
- Après le présentiel, une activité personnalisée à vos enjeux qui vous permettra de continuer à améliorer votre Deck.

Pédagogie de la formation

Nous privilégions la mise en pratique sur le projet de la startup. La théorie est présente mais concentrée sur l'essentiel afin de se concentrer sur votre cas.

Un support détaillé est remis à chaque apprenant. Pour les formations "À distance", elles sont réalisées avec un logiciel de visioconférence.

Programme de la formation

1. Avant le présentiel

Un questionnaire est envoyé aux apprenants afin que le formateur Wesprint puisse s'approprier les éléments de la startup. Un autodiagnostic est envoyé.

2. Le présentiel

Module 1. Les points clés du deck

- Les éléments préalables
- Le pitch deck : pas de voie unique
- Panorama des différentes écoles
- La liste des sections
- Remplir les différentes sections
- Intégrer les éléments financiers
- Quelques exemples de deck

Mise en situation : Établissez la liste des éléments pertinents pour votre deck. Justifiez vos choix.

Module 2. Comment réussir le design de son deck

- La forme aussi importante que le fond
- Adopter une charte graphique claire
- Chercher l'effet waouh dès la première slide
- Accentuer les chiffres clés
- Simplifier avec des icônes
- Structurer
- Casser le rythme de la présentation
- Adopter les bonnes mises en forme
- Rester simple

Mise en situation : Choisissez dans la liste de vos éléments clé pour votre deck un point et présentez-le sous un slide de manière claire et design.

3. Après le présentiel

Un suivi d'une heure par semaine sur 4 semaines avec "1 objectif par semaine" sur votre deck.

A l'issue, une évaluation des compétences à certifier est réalisée via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation (40 minutes).

Moyens techniques

- **Lieu de la formation** : en présentiel dans nos salles de formation et en distanciel (visioconférence). Les salles sont équipées du wifi à haut débit. Elles sont équipées de vidéoprojecteurs, d'ordinateurs portables/fixes si nécessaire à la formation suivie.
- **Repas (en présentiel)** : petit-déjeuner, déjeuner et autres collations et boissons seront offertes
- **Technologie** : un lien Google Meet ® est utilisé pour la projection du support de formation et un lien Mural pour soutenir les exercices pratiques
- **Pédagogie de la formation (en présentiel)** : un grand écran est utilisé pour la projection des exercices pratiques
- **Matériel pédagogique (en présentiel)** : mise à disposition de l'ensemble du matériel si nécessaire (post-it, feutres, scotch, ciseaux...)
- **Supports pédagogiques** : chacun des apprenants disposera d'un support de formation à télécharger
- **Émargement** : une copie de la feuille d'émargement est transmise au commanditaire
- Les salles sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

Pré-requis

- Une entreprise ayant à minima **un MVP** (Produit Minimum Viable), un plan d'affaire (Business Plan) et qui a défini sa valorisation.

Publics concernés

La formation s'adresse à tous les entreprises souhaite levée des fonds (privés ou / et publics) :

- Dirigeant de startup / Chef d'entreprise
- Fondateur / Associé d'entreprise
- Directeur Financier / Marketing / Communication

Durée et programme de la formation

6 heures + 3 heures d'accompagnement individuel.

Formateurs Wesprint

Cette formation est assurée par des entrepreneurs ayant déjà effectué une levée de fonds en seed.

Patrick Chekib : Entrepreneur depuis 2001, Il a créé 6 sociétés et occupé des fonctions diverses (techniques, marketing, juridique, direction) qui lui permettent d'avoir une vision à 360° d'une entreprise ou d'un projet. Depuis 2016, il contribue activement au développement des startup au sein d'un accélérateur. Il est au conseil d'administration d'une trentaine de startup et aide les entrepreneurs dans leur prise de décision et leur stratégie. Diplômé d'un Master II Communication & Multimédia.

<https://www.linkedin.com/in/patrickchekib/>

Nicolas E. Gal : Fondateur de 2 startup, une dans l'e-learning et l'autre dans la géolocalisation ; ancien directeur commercial d'une ESN spécialisée dans la data science. Il est expert du lean startup. Au sein de l'accélérateur WeSprint il a accompagné plus de 30 startup dans leur phase de croissance et plus d'une dizaine dans le cadre de leur levée de fonds. Convaincu que la méthode « trial and error » est la meilleure façon de réussir dans le business et la vie, il est un membre actif de l'Association 60 000 Rebonds. Il est mentor au sein du réseau PEPITE. Diplômé d'un Master II de recherche en économie de l'université Paris I et d'un master II en informatique de l'ISEP.

<https://www.linkedin.com/in/nicolas-e-gal/>

Christophe Verger : A une expérience de 16 ans dans les métiers de la communication et du marketing. Il a débuté par exercer son métier en tant que graphiste webdesigner en entreprise puis pendant 7 années en Freelance. Il a ensuite rejoint deux startups marseillaises pour prendre en charge des responsabilités centrées sur le marketing. La première startup était une agence de voyage en ligne et la dernière était un éditeur de solutions marketing pour les réseaux sociaux. C'est au sein de cette dernière startup qu'il a fondé et co-présidé le club Adetem Aix-Marseille. Cette association nationale regroupant tous les professionnels du marketing n'avait pas encore son antenne marseillaise et le club existe désormais depuis son lancement en octobre 2017. Christophe est diplômé d'un Master I en communication de l'Université Montpellier III.

<https://www.linkedin.com/in/christopheverger/>

Modalités des évaluations des acquis

- Plusieurs contrôles des connaissances sous forme de QCM
Ils permettent de valider les acquis et de reprendre les points non assimilés.
- Plusieurs exercices pratiques sont réalisés pendant et à l'issue de la formation.
- Une attestation de fin de stage pour la formation "Apprendre à construire un deck percutant et efficace pour réussir sa levée de fonds"

Nous sommes un centre de formation agréé numéro 76341016334 dédié à l'accompagnement de startups (entreprise innovante).



Vous pouvez nous joindre par téléphone au +33 6 58 84 56 74, par email nicolas.g@wesprint.com ou via notre site web <http://www.wesprint.com>.