

Formation : Construire et exécuter sa stratégie levée de fonds en amorçage en mode growth hacking

Mis à jour le 4 oct. 2021

Prix : 1.900 € HT	Durée :
Intervenants : Patrick Chekib / Nicolas E. Gal	6 heures + 6 heures d'accompagnement individuel
Lieu : Cap Omega, Montpellier	

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...).

Pour réussir sa levée de fonds, il faut être méthodique : savoir élaborer la bonne stratégie... et savoir l'exécuter !

L'objectif de cette formation est de vous apprendre à être efficace et mettre en place les bonnes méthodes pour réussir votre levée de fonds.

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

- Concevoir une stratégie commerciale pour aller chercher des investisseurs ;
- Connaître les bonnes pratiques pour gérer une campagne commerciale de levée de fonds ;
- Connaître les outils de growth hacking pour optimiser l'exécution des actions.

Points forts :

- Formateurs qui a déjà réalisé en tant qu'entrepreneur au moins une levée de fonds en seed ;
- 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 : liste d'outils digitaux ;
- Votre projet est au cœur de cette formation et va servir de fil directeur pour vous apprendre à construire votre stratégie de levée de fonds ;

- Après le présentiel, une activité personnalisée à vos enjeux qui vous permettra de continuer à améliorer votre exécution.

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'appropriier les éléments de la startup. Un autodiagnostic est envoyé.

2. Le présentiel

Module 1. Construire une campagne commerciale

- Définir sa cible
- Définir la durée de la campagne
- Préparer son discours
- La méthode SPANCO

Mise en situation et évaluation : Définissez votre cible de BA pour la campagne commerciale et argumentez sur les raisons de ce choix.

Module 2. Apprendre à scraper

- Définition du scrapping
- Les outils du scraping
- Les outils d'automatisation

Mise en situation et évaluation : À partir des différents outils présentés, sortez une première liste de Business Angels répondant à la cible que vous avez identifiée.

Module 3. Gérer une campagne commerciale de levée de fonds

- Définition d'un CRM
- Utilisez un CRM pour gérer une campagne commerciale

Mise en situation et évaluation : structurer votre CRM pour bien qualifier vos leads issus de votre campagne.

3. Après le présentiel

Un suivi d'une heure par semaine sur 7 semaines pour la construction, la gestion et le suivi de la campagne commerciale.

Évaluation des compétences à certifier 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) ;
- Avoir un Business Plan (BP) et un deck conforme aux attentes du marché ;
- Avoir défini la valorisation de son entreprise.

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 + 6 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/>

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 "Construire et exécuter sa stratégie levée de fonds en amorçage en mode growth hacking "

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>.