

# Formation : Pitcher sa startup dans le cadre d'une levée de fonds en amorçage

Mis à jour le 4 oct. 2021

<b>Prix :</b> 1.000 € HT	<b>Durée :</b>
<b>Intervenants :</b> Allison Reber	6 heures +
<b>Lieu :</b> Cap Omega, Montpellier ou à distance	3 heures d'accompagnement individuel

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 construire et présenter son Business Plan est essentiel dans le cadre de votre levée de fonds.

L'objectif de cette formation est de vous apprendre à construire un business plan efficacement et savoir le présenter à des investisseurs !

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

- De pitcher votre projet 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 à des institutionnels.

### Points forts :

- Formatrice experte dans la communication et ayant accompagné de manière opérationnelle plus de 50 startup dans le cadre de programme d'accélération ;
- Des supports pratiques et concrets : exemple de pitch, exercices pratiques ;
- Après le présentiel, une activité personnalisée à vos enjeux qui vous permettra de continuer à améliorer votre pitch.

## 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. Le pitch classique

- Pourquoi faire un pitch
- Présenter son pitch de manière classique

Mise en situation et évaluation : Pitcher votre produit avec la méthode pitch classique.

#### Module 2. Le pitch centré sur la cible

- Le pitch centré sur la cible
- Exemple de pitch centré sur la cible

Mise en situation et évaluation : Pitcher votre produit avec la méthode centrée sur la cible.

#### Module 3. Présentation du problème

- Le problème / solution
- Comment le structurer

Mise en situation et évaluation : Pitcher votre produit avec la méthode centrée sur le problème / solution.

#### Module 4. Le pitch métaphorique

- 1 phrase pour valoriser votre projet

Mise en situation et évaluation : Valoriser votre startup en une seule phrase.

#### Module 5. La méthode pour créer un bon elevator pitch

- Les règles de base

- Adapter la fin de son pitch à son interlocuteur
- Donner des exemples ou faire des métaphores
- Faire appel au factuel ou à l'émotionnel
- Attirer la curiosité dès le départ
- Raconter une histoire

Mise en situation et évaluation : Raconter l'histoire de votre startup en 2 mn.

### **Module 6. e pitch pour sa startup**

- Mise en pratique de 2 heures en répétant votre pitch avec le support powerpoint.
- Les séquences sont filmées.

### **3. Après le présentiel**

Un suivi d'une heure par semaine sur 5 semaines avec "1 objectif par semaine".

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.

### **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.

Allison Reber : Directrice de la communication chez Rakuten Aquafadas (spécialisé dans l'édition numérique) pendant 9 ans, Allison a vécu la belle aventure d'une jeune entreprise qui scale up et se fait racheter par un grand groupe. C'est pour partager cette expérience et accompagner les startups dans leurs relations presse qu'elle a rejoint Wesprint. Elle a commencé sa carrière en tant que rédactrice en chef d'un magazine dédié à la bande dessinée, après son Master II en communication de l'Université Paris III.

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

## 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 "Pitcher sa startup dans le cadre d'une levée de fonds en amorçage"

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](mailto:nicolas.g@wesprint.com) ou via notre site web <http://www.wesprint.com>.