


## Programme de formation - SEPTEMBRE à DECEMBRE 2011

Date	Intitulé	Objectifs/Thèmes	Catégorie
<b>SEPTEMBRE</b>			
Mardi 6 septembre 9.00 h - 17.00 h	Prospection et entretiens commerciaux	Mettez en pratique les étapes de l'entretien de vente : Qualifier le(s) besoin(s) du client, identifier ses contraintes, valider la vision d'achat, négocier... Outre des astuces de prospection, l'intervenant vous apprendra à lever les barrages et les obstructions !	VENTES volet 2
Vendredi 9 septembre 9.00 h - 13.00 h	Sensibilisation à la propriété intellectuelle	A quoi sert la PI ? Quels sont les objectifs d'un effort de PI ? Etablir une stratégie de PI avec son établissement ? Quels sont les outils PI disponibles ? Où trouver de l'information ? Comment concilier publication scientifique / confidentialité ?	PI
Mardi 13 septembre 9.00 h - 17.00 h	La compta "pour les nuls"	Les finances ludiques : quand la découverte des mécanismes comptables, du compte de résultat et du bilan deviennent vraiment un jeu d'enfant !	COMPTABILITE
Mardi 20 septembre 9.00 h - 17.00 h	Business plan 1	Qu'est-ce qu'un business-plan ? Comment l'élaborer ? ... Deux journées seront consacrées à ces questions pour détailler chacune des rubriques à couvrir avec de nombreux exemples et conseils pour rendre votre dossier attractif opur vos financeurs !	STRATEGIE
Jeudi 22 septembre 9.00 h - 17.00 h	Business plan 2	Qu'est-ce qu'un business-plan ? Comment l'élaborer ? ... <b>Suite</b>	STRATEGIE
Mardi 27 septembre 9.00 h - 17.00 h	<b>NOUVEAU !</b> Techniques de ventes et négociation	Maîtriser les techniques d'entretiens de vente et de négociation en face à face. Savoir découvrir les besoins des clients et convaincre avec des arguments adaptés, pour mieux vendre.	VENTES volet 3
Jeudi 29 septembre 9.00 h - 17.00 h	Spécial exposants GIF 11 	2 demi-journées vous seront proposées pour vous préparer à communiquer efficace sur le salon : Le pitch Elevator en anglais et la gestion de la confidentialité; En intro : présentation du programme GIF final, remise du pack exposants, infos logistiques et stands	GIF
<b>OCTOBRE</b>			
Mardi 4 octobre 9.00 h - 17.00 h	<b>Module obligatoire #1</b> Gestion de projet agile	<b>Obligatoire pour les nouveaux projets incubés</b> Les méthodes issues de la conception agile appliqués à votre projet de création	GESTION
Mardi 11 octobre 9.00 h - 17.00 h	<b>Module obligatoire #2</b> Stratégie commerciale	<b>Obligatoire pour les nouveaux projets incubés</b> Connaitre les fondamentaux de la vente pour définir une stratégie commerciale efficace	VENTES volet 1
Mardi 18 octobre 9.00 h - 17.00 h	<b>Module obligatoire #3</b> Le quotidien de l'entreprise	<b>Obligatoire pour les nouveaux projets incubés</b> S'initier au fonctionnement de l'entreprise dans ses dimensions juridiques, sociales, fiscales et financières	MANAGEMENT
Mardi 25 octobre 9.00 h - 17.00 h	<b>Module obligatoire #4</b> Innovation et Business model	<b>Obligatoire pour les nouveaux projets incubés</b> Quoi, qui, comment générer de la marge ou comment l'entreprise prévoit de servir ses clients, générer du chiffre d'affaires et du profit	STRATEGIE
Mercredi 26 octobre 9.00 h - 17.00 h	Atelier pratique business model	Pour mettre en application l'approche Business Model et décliner votre vision : projetez-vous dans l'excellence opérationnelle, le leadership produit ou l'intimité client... pour décrire la logique qui vous permettra de créer de la valeur pour vos clients et générer des revenus !	STRATEGIE
Jeudi 27 octobre 14.00 h - 17.00 h	Présentation du concours 2012 de la création d'entreprises de technologies innovantes	Présentation du règlement OSEO, du mode de sélection des dossiers et des attendus du dossier	Concours OSEO 2012
Vendredi 28 octobre 9.00 h - 17.00 h	Chercheur, inventeur, conseiller scientifique, créateur d'entreprise, ... quel choix ?	La loi sur l'innovation permet aux chercheurs de s'impliquer dans la création de start up et notamment en tant que conseil scientifique : Quels sont les droits et devoirs du conseil scientifique. Comment définir son rôle ? Quelle rémunération ?	SPECIAL CHERCHEURS
<b>NOVEMBRE</b>			
Mercredi 2 novembre 9.00 h - 17.00 h	Les comptes annuels : lecture financière et introduction à la prévision	Savoir analyser les comptes annuels : la mécanique du bilan et compte de résultat, les spécificités de la Jeune Entreprise Innovante, le plan de financement et le plan de trésorerie.	FINANCES
Jeudi 3 novembre 9.00 h - 17.00 h	Spécial Concours Création-développement Atelier 1 mon plan de financement	Formation-atelier sur vos tableaux financiers prévisionnels AVEC STARCIEL SUR PREINSCRIPTIONS	FINANCES
Jeudi 10 novembre 9.00 h - 17.00 h	Special Concours Création-développement Atelier 2 mon plan de financement	Formation-atelier sur vos tableaux financiers prévisionnels AVEC STARCIEL SUR PREINSCRIPTIONS	FINANCES
Mardi 15 novembre 9.00 h - 17.00 h	Constitution d'équipe	Votre équipe est-elle Complémentaire ? Cohérente ? Compatible ? Pour prendre conscience de la nécessité de constituer une équipe, de bien s'entourer et de clarifier les attendus de chacun	MANAGEMENT
Mardi 22 novembre 9.00 h - 17.00 h	<b>Module obligatoire #5</b> Identité de projet	<b>Obligatoire pour les nouveaux projets incubés</b> Pour engager une réflexion sur la vision et les ambitions de sa future société et la décliner en termes de stratégie, de positionnement, de métier, de valeurs ...	STRATEGIE
Jeudi 24 novembre 9.00 h - 17.00 h	Gestion de projet	Les outils méthodologiques de conduite d'un projet d'innovation (pour débutants en gestion de projet).	GESTION
Mardi 29 novembre 9.00 h - 17.00 h	Stratégie d'entreprise	Qu'est-ce qui relève de la stratégie ou de la tactique ? Au-delà de la théorie, quelles sont les stratégies gagnantes aujourd'hui pour les start up ?	STRATEGIE
<b>DECEMBRE</b>			
Mardi 6 décembre 9.00 h - 17.00 h	<b>NOUVEAU !</b> Road Map technologique	Comment construire et présenter une road map ?	STRATEGIE
Mardi 13 décembre 9.00 h - 17.00 h	Marketing de l'innovation	Pour comprendre les fondamentaux du marketing et ses spécificités dans le cadre d'une innovation	MARKETING
Jeudi 15 décembre 9.00 h - 12.00 h	Concours OSEO 2012 : Info collective EMERGENCE	Condition : avoir pré rempli son dossier. Présentation des attendus rubrique par rubrique.	Concours OSEO 2012
Jeudi 15 décembre 14.00 h - 17.00 h	Concours OSEO 2012 : Info collective Création Développement	Condition : avoir pré rempli son dossier. Présentation des attendus rubrique par rubrique.	Concours OSEO 2012
Mardi 20 décembre 9.00 h - 17.00 h	<b>NOUVEAU !</b> Répartition du capital et apports	Chiffrer les apports dans la constitution du capital social initial : comment se valorisent les apports en nature ? Comment se déterminent les montants et parts entre les fondateurs	FINANCES