

PROGRAMME DE FORMATION START & GROW

Donner la vision et les outils aux porteurs de projets et entrepreneurs pour leur permettre de viabiliser et accélérer la création et le développement de leur entreprise.

Mettez toutes les chances de votre côté pour que votre idée devienne une entreprise pérenne et de croissance en suivant notre programme de formation à l'entrepreneuriat innovation.

Public visé

Le programme s'adresse à des entrepreneurs ayant un projet de produit ou service innovant, incluant une composante numérique, à l'étape idée, de lancement ou de développement sur le marché.

Prérequis

- Avoir un projet entrepreneurial pensé, avec une idée de l'offre envisagée, du marché adressé et des moyens disponibles pour mener le projet
- Le projet doit inclure une partie de numérique pour se développer
- Le projet doit être basé en Haute-Loire ou prévoir le développement d'une équipe sur ce territoire

Modalités et délai d'accès à la formation

- Dépôt de votre dossier de candidature en ligne jusqu'au 06 octobre 2025
- Analyse de votre dossier par notre équipe d'accompagnement
- Echange téléphonique ou en visioconférence avec notre équipe d'accompagnement
- Présélection sur dossier pour présentation devant le jury
- Jury de sélection le 17 octobre 2025

Date et durée du parcours de formation

Le parcours de formation se déroule du 6 novembre 2025 au 18 juin 2026 / 83,5 heures sur 19 journées

Objectifs pédagogiques

- Être préparé à tenir la position de chef d'entreprise et savoir mener son développement
- Porter une vision à court, moyen et long terme
- Affirmer clairement sa proposition de valeur
- Défendre et vendre son offre
- Permettre au porteur de projet ou entrepreneur d'organiser et prioriser les actions qui mèneront à la création et/ou développement de son entreprise
- Comprendre les multiples problématiques de l'entreprise pour pouvoir y faire face
- Se doter d'outils pour traiter les sujets spécifiques d'une entreprise innovante
- Bâtir une stratégie de développement de l'entreprise

Contenu du programme

- Le programme de formation est divisé en 2 phases :
 - **1 phase de démarrage**, au cours de laquelle nous rentrons dans votre projet à l'aide de la méthode Viane® et d'entretiens avec l'équipe d'accompagnement pour établir une feuille de route opérationnelle qui déterminera les objectifs à atteindre à travers le programme de formation

- **1 phase de croissance**, composée de :
 - o **Ateliers pratiques** : sessions au cours desquelles les intervenants alternent éclairages théoriques, outils concrets, méthodes prêtes à l'emploi.
 - o **Rendez-vous de suivi individuels** : entretiens individuels entre l'équipe pédagogique et chaque stagiaire, pour faire le point sur l'avancée des objectifs fixés en début de programme.

Contenu des sessions d'ateliers :

Atelier 1/ Marketing digital

- Persona
- Branding
- Landing Page
- Copywriting
- E-mailing
- Ads
- Scénario de prospection

Atelier 2/ Pitch training

- Structuration narrative
- Simplification des discours et des supports
- Technique de prise de parole

Atelier 3/ Business Plan et Financement

- Les bases de la finance en entreprise
- Les indicateurs à suivre et la construction d'un business plan
- Cas d'étude sur la mise en place d'un Business Plan et montage de son plan de financement

Atelier 4/ Commercialisation

- De la stratégie à l'opérationnel
- Les modèles de vente (direct et indirect)
- Marketing opérationnel (segmentation de marché et ciblage)
- Commerce :
 - Business développement (mécaniques d'acquisition de lead)
 - Vente (l'art de la vente/le closing)
 - Custom success management et up sale
- Organisation : staffer ses équipes / internalisation versus externalisation / plan de communication

Atelier 5/ Communication

- Support de communication – mettre en place ses actions pour toucher son public

Calendrier

Mois	Date	Horaires	Typologie	Lieu
NOVEMBRE 2025	06/11/25	De 09h00 à 14h00	Journée de lancement	Présentiel/La Brasserie du Digital
	20/11/25	Entretien d'1h00 - horaire à définir	Journée Scan entretien individuel	Distanciel/Visio-conférence
	27/11/25	De 09h00 à 17h00	Journée Scan Vianeo	Présentiel/La Brasserie du Digital
	28/11/25	De 09h00 à 17h00	Journée Scan Vianeo	Présentiel/La Brasserie du Digital

DÉCEMBRE 2025	04/12/25	Entretien d'1h00 - horaire à définir	Présentation de la feuille de route	Distanciel/Visio- conférence
	11/12/25	De 09h00 à 13h00	Atelier Marketing digital #1	Présentiel/La Brasserie du Digital
JANVIER 2026	08/01/26	De 09h00 à 13h00	Atelier Experts comptables CERFrance	Présentiel/La Brasserie du Digital
	15/01/26	De 09h00 à 1700h	Atelier Business Plan et Financement	Présentiel/La Brasserie du Digital
	22/01/26	Entretien d'1h00 - horaire à définir	Suivi de la feuille de route	Distanciel/Visio- conférence
FÉVRIER 2026	05/02/26	De 9h00 à 17h00	Atelier Pitch training #1	Présentiel/La Brasserie du Digital ou visio-conférence
	26/02/26	De 9h00 à 17h00	Atelier Marketing digital #2	Présentiel/La Brasserie du Digital
MARS 2026	06/03/26	Entretien d'1h00 - horaire à définir	Suivi de la feuille de route	Distanciel/Visio- conférence
		Entretien d'1h30 – horaire à définir	Entretien individuel / Business Plan et Financement	Distanciel/Visio- conférence
	12/03/26	De 9h00 à 17h00	Atelier Communication #1 + Pitch financeurs	Présentiel/La Brasserie du Digital
	19/03/26	De 9h00 à 17h00	Atelier Commercialisation	Présentiel/La Brasserie du Digital
AVRIL 2026	02/04/26	Entretien d'1h00 - horaire à définir	Suivi de la feuille de route	Distanciel/Visio- conférence
	23/04/26	De 9h00 à 13h00	Atelier Marketing digital #3	Présentiel/La Brasserie du Digital
MAI 2026	21/05/26	De 9h00 à 13h00	Atelier Communication #2	Présentiel/La Brasserie du Digital
JUIN 2026	04/06/26	Entretien d'1h00 - horaire à définir	Suivi de la feuille de route	Distanciel/Visio- conférence
	18/06/26	De 11h00 à 13h00 De 14h00 à 18h00	Feedback formation + Pitch final	Présentiel/La Brasserie du Digital

Moyens pédagogiques, techniques, encadrement

- Un coordinateur du programme
- Accueil des stagiaires dans une salle équipée, dédiée au programme, dans les locaux de notre partenaire, La Brasserie du Digital

- Utilisation de différents outils de visioconférence en fonction des intervenants et configuration des ordinateurs des stagiaires (Meet, Teams, Whereby, Zoom...)
- Apports théoriques et pratiques (exposés théoriques, retours d'expérience, mises en situation concrètes)
- Mise à disposition des supports pédagogiques à la suite des interventions des experts
- Utilisation d'un outil d'échanges entre stagiaires et formateurs : Slack
- Intervenants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

Suivi et Évaluation

L'assiduité des stagiaires sera suivie au moyen d'émargements pour chaque séance.

Le suivi de la progression des stagiaires se fera à l'occasion d'entretiens de suivi de la feuille de route.

L'évaluation finale se fera par :

- des questionnaires de bilan envoyés immédiatement après la fin du programme
- un plan d'actions, établi par chaque stagiaire, présentant les actions à mener dans les 3 mois suivant le programme et les priorités définies dans le cadre de leur projet d'entreprise
- un pitch devant un auditoire d'acteurs économiques issus de l'écosystème de La Brasserie du Digital

Les stagiaires évalueront la formation au moyen d'un questionnaire à chaud ainsi que d'un entretien avec le coordinateur du parcours de formation.

Le parcours donnera lieu à l'émission d'une attestation de fin de formation.

Accessibilité

La formation se déroulera en présentiel à La Brasserie du Digital et à distance.

Afin de nous assurer que les moyens de la prestation de formation puissent être adaptés à vos besoins spécifiques, vous pouvez nous contacter à l'adresse mail suivante : contact@clermontauvergneinnovation.com.

Prix de la formation

1.250 € HT (1.500 € TTC) pour les porteurs de projet en nom propre,

2.250 € HT pour les entreprises de 4 salariés maximum,

4.800 € HT pour les entreprises de 5 salariés et plus.

Programme soutenu financièrement par l'agglomération du Puy-en-Velay et la Région Auvergne Rhône Alpes.