



B A B E L P E O P L E

Lancer son business / startup en 24h

Lancer, propulser et piloter un business façon startup

C'est l'un des programmes de Babelpeople vous permettant de monter en compétences en pensant, en prototypant et en propulsant un business de manière concrète, rapide et ludique. C'est la preuve qu'on peut se lancer dans le business avec ou sans moyens, avec ou sans idée en tirant profit des opportunités qui vous entourent, en y apportant votre personnalité et ou en transformant une passion en une activité rentable.

C'est l'occasion de comprendre que tout le business n'est que muscle et mental; ça se travaille. Ce programme sera l'occasion pour vous d'apprendre des techniques du top management, de la pratique avec des mesures pour être meilleur, heure après heure.

PRÉ-REQUIS APPRENANTS :

- Avoir une idée, même vague, de projet à lancer
- Aucun prérequis

PUBLIC CONCERNÉ :

- Porteurs de projet de création d'entreprise en phase de réflexion sur son idée
- Tout public désirant intégrer les principes de base de la création d'entreprise

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Les apprenants seront capables de :

- Faire de l'entrepreneuriat un levier d'insertion professionnelle et d'innovation
- Encourager l'esprit d'initiative et d'engagement dans un projet entrepreneurial
- Surpasser ses peurs et débloquer les freins au passage à l'acte
- Proposer une offre avec de la valeur, adaptée à la cible, qui évoluera par itération.
- Utiliser des méthodologies de projet pour concevoir une offre centrée sur l'utilisateur final

DURÉE ET HORAIRES :

- 35 heures sur 5 jours soit 7 heures par jour
- Horaires : de 9h00 à 12h30 et de 14h00 à 17h30 (aménagement possible si besoin)

LIEU :

Document actualisé le 12/03/2022



B A B E L P E O P L E

- En présentiel QJ 4 place du Louvre, 75001 Paris
- En distanciel par visioconférence

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS :

- Délais d'accès : 14 jours minimum
- Nous contacter au +33 6 15 62 48 39 pour inscription
- Inscription en ligne sur www.babelpeople.com

TARIFS :

- 1 490 euros HT soit 1790 euros TTC
- Financement possible sous conditions - nous contacter au +33 6 15 62 48 39

MOYENS PÉDAGOGIQUES :

- **Méthodes pédagogiques :**
Alternance d'exposés théoriques et d'ateliers de mise en situation pratiques avec des exercices d'analyse, un retour du formateur et un combiné travail collectif et individuel sur des cas concrets issus de l'entreprise.
- **Moyens techniques :**
Support de formation remis à l'apprenant
Post-it, stickers, feutres
- **Dispositions d'accueil nécessaires en cas d'intervention sur site :**
Salle de formation, vidéoprojecteur, support de projection.

MODALITÉS D'ÉVALUATION :

- Feuille d'émargement
- Évaluation des acquis des apprenants à l'issue de la formation via QCM
- 6 QCM pour valider les acquis à chaque module
- Analyse des informations obtenues - Remise d'une attestation de fin de formation

CONTENU

- **Présentation du déroulé et rappel des objectifs de la formation (0,5 heure)**
- **QCM d'entrée (0,5 heure)**

Le temps du Potentiel (4 heures)

Document actualisé le 12/03/2022



B A B E L P E O P L E

- 01 Prendre conscience de son potentiel
- 02 Comprendre l'innovation informelle
- 03 Définir son idée de business
- 04 Faire des choix dans le business

Évaluation des acquis par QCM (1/4 heure)

Le temps du Produit (4 heures)

- 05 Faire un produit ou faire du business
- 06 Modéliser un business
- 07 Trouver le bon produit avec peu
- 08 Construire son business modèle en 3 axes

Évaluation des acquis par QCM (1/4 heure)

Le temps de Promotion (4 heures)

- 09 Construire son argumentaire
- 10 Communiquer selon sa cible L'objectif
- 11 Adapter sa promotion aux supports
- 12 Élaborer un plan de communication

Évaluation des acquis par QCM (1/4 heure)

Le temps du Prix (4 heures)

- 13 Déterminer les prix de son produit
- 14 Mesurer ses performances
- 15 Calculer son CA, CAC, ROI, etc.
- 16 Piloter avec un tableau de bord

Évaluation des acquis par QCM (1/4 heure)

Le temps des Places de marché (4 heures)

- 17 Profiler son client idéal
- 18 Cartographier son process de vente
- 19 Conquérir des places de marché
- 20 Faire du business avec un plan

Évaluation des acquis par QCM (1/4 heure)

Le temps de la Preuve du concept (4 heures)

- 21 Maîtriser les échelles de temps :
- 22 Tester son concept
- 23 Transformer ses faiblesses en forces
- 24 Faire plus de business avec moins

Évaluation des acquis par QCM (1/4 heure)

Questions / Réponses - Échanges - débat (0,5 heure)

Évaluation des acquis par QCM (0,5 heure)

Document actualisé le 12/03/2022



B A B E L P E O P L E

INTERVENANT :

Rédha ABD EL MOUMEN

Coach business pour entrepreneurs. Entrepreneur edtech, fintech et fashion tech depuis 1999. Enseignant en entrepreneuriat à Sciences Po, Université Paris I, CNAM... Consultant fonctionnel en organisation, conduite de projet et résolution de problème. 25 ans d'expérience dans l'accompagnement et l'assistance des entreprises.

Ibrahim CISSE

Manager général d'un espace d'incubation parisien. Formateur certifié en marketing digital et expert certifié marketing digital. Conception et animation d'événements. Président de l'association La Tech dans nos quartiers. Impliqué dans l'entrepreneuriat social

HANDICAP

Lors de l'inscription à nos formations, nous étudions avec le candidat en situation de handicap et à travers un questionnaire les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser son apprentissage.

Pour cela, nous pouvons également nous appuyer sur un réseau de partenaires nationaux préalablement identifiés.

CONTACTS

Babelpeople

Téléphone : 06 15 62 48 39

Mail : contact@babelpeople.com

QUELQUES CHIFFRES

Nombre d'apprenants 54	Taux de satisfaction 100 %	Taux de satisfaction 98% 1 moyen 16 satisfaisant 26 très bon 11 excellent	Taux de recommandation 2 % note 3/5 35 % note 4/5 63 % note 5/5	Taux de passage à l'acte : 100 %
----------------------------------	--------------------------------------	---	---	--

Document actualisé le 12/03/2022