



B A B E L P E O P L E

PROGRAMME DE FORMATION

Lancer son business startup en moins de 21 jours

I. CENTRE DE FORMATION

Nom de l'organisme de formation : Babelpeople

Adresse : 24 rue de Clichy 75009 Paris

Téléphone : 06 15 62 48 39

Email : contact@babelpeople.com

Numéro SIRET : 84064517000019

Nom de la personne à contacter : Rédha ABDELMOUMENE

II. ACTION DE FORMATION

Intitulé : Lancer son business en mode startup

Description et détail :

C'est l'un des programmes de Babelpeople vous permettant de monter en compétences et de lancer son entreprise 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 idées, avec ou sans produits et même, en composant avec le moyens dont on dispose et en tirant profit des opportunités présentes.

Prérequis

Avoir une idée, même vague, de projet à lancer
Aucune compétence technique ou transverse requise

Publics

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

Document actualisé le 21/12/2023



B A B E L P E O P L E

Formateurs :

Rédha ABD EL MOUMEN

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

Objectifs pédagogiques :

Après cette formation vous serez en mesure de :

- Comprendre les fondements du processus de création d'un business ou d'une startup
- Évaluer les ressources disponibles pour créer un prototype
- Proposer une offre de service/produit avec de la valeur
- Développer une vision claire et stratégique
- Élaborer un modèle économique viable
- Établir des partenariats stratégiques
- Mettre en œuvre une gestion agile des ressources
- Utiliser les outils technologiques de manière optimale
- Élaborer une stratégie de communication adaptée
- Naviguer dans le paysage réglementaire
- Gérer les défis financiers initiaux
- Cultiver une mentalité entrepreneuriale
- Présenter efficacement votre projet

Durée :

Module de 70 heures de formation réparties sur 10 journées en présentiel.

6 modules de 4 heures + QCM + Temps de Questions Réponses

Document actualisé le 21/12/2023



Délais d'accès :

Notre organisme de formation s'engage à vous répondre dans un délai de 72 heures. Nous envisageons la date de début de formation la plus appropriée en fonction de vos besoins, préférences et contraintes. Nous vous précisons également les objectifs, les compétences acquises et les sources de financement possibles.

Si la formation nécessite des prérequis, nous nous assurerons également que vous les remplissiez soit par des tests, soit par un audit téléphonique.

Sauf cas particulier et en fonction des disponibilités du stagiaire, du formateur, le délai pour la mise en place de la formation est habituellement d'un mois (en moyenne).

Tarifs : 2 000 euros HT soit 2 400 euros TTC Financements ou prise en charge possibles

Méthode pédagogique :

Le module alternera éléments d'enseignement didactiques et théoriques avec une prise en main progressive des concepts à travers des cas pratiques et des exemples exposant les principales problématiques que l'apprenant rencontrera dans la gestion de projet entrepreneurial de manière à acquérir une réelle autonomie opérationnelle.

Outils pédagogiques :

- L'ensemble du cours est repris sous forme de tutoriaux détaillant chaque élément du contenu pédagogique que l'apprenant pourra consulter pendant et après la formation de manière illimitée.
- Chaque apprenant dispose d'un playbook d'exercices ludiques.
- Accès personnalisé et sécurisé Plateforme Google workplace.
- Chaque participant a droit à un bilan personnalisé des besoins.
- 2 à 4 heures d'accompagnement individualisé (téléphonique et/ou email).

Document actualisé le 21/12/2023



B A B E L P E O P L E

Contrôle des connaissances :

Chaque apprenant devra effectuer un test de connaissance sous la forme d'un questionnaire QCM reprenant les principaux points de la formation. Des tutoriels en PDF pourront être consultés par l'apprenant qui conservera, après le stage, un accès à notre module de connaissance permettant de tester régulièrement ses connaissances et d'échanger avec le formateur.

Contrôle des prérequis avant formation :

Aucune connaissance n'est pré-requise pour cette formation. Pour autant, dans le cadre de notre politique de certification Qualiopi, chaque apprenant devra effectuer un test QCM avant le début de la formation afin d'identifier les forces et faiblesses de l'apprenant sur les différents sujets portant sur la formation afin d'adapter cette dernière au public formé.

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.

Document actualisé le 21/12/2023



BABELPEOPLE

PROGRAMME

Dates	Horaires	Modules abordés
Lundi JJ/MM/2024	Matin 9 h à 12 h Salle Belem 4e étage	Onboarding lancement du programme <ul style="list-style-type: none">↓ <u>Présentation du programmes et de l'organisation</u>- QCM d'entrée et présentation des projets- Session de questions-réponses et témoignages lauréats alumni Savoir (se) présenter en inspirant confiance <ul style="list-style-type: none">↓ <u>3x30s routine - Round 0 - Produit Personne Société</u>↓ <u>7 piliers PQCQCQQ routine - Round 0 - Pitch de présentation</u>
	Après-midi 13 h à 17 h Salle Belem 4e étage	Les fondamentaux de la posture entrepreneuriale <ul style="list-style-type: none">- <u>Le potentiel d'entrepreneur-e</u>- <u>La posture entrepreneur-e mythes et idées reçues</u>- <u>Les choix de l'entrepreneur-e savoir être, faire ou faire faire</u> Temps informel : travail sur projet perso / échanges avec un-e coach
Mardi JJ/MM/2024	Matin 9 h à 12 h Salle Dolphin 1er étage	↓ <u>Les 7 piliers du pitch PQCQCQQ routine - Round 1 - Pourquoi</u> Construction d'un business model cohérent <ul style="list-style-type: none">↓ <u>Comprendre les modèles économiques</u>↓ <u>Construction d'un business model cohérent</u>↓ <u>Définir sa structure de prix avec l'approche target costing</u>
	Après-midi 13 h à 17 h Salle Challenger 5eme étage	↓ <u>Produit Personne Projet - 3x30s routine - Round 1 - Destination Soulageur AIDA</u> <u>Métaphore</u> ↓ Définir son objectif avec un plan stratégique <ul style="list-style-type: none">- Définir son objectif de l'année- Calculer la valeur de vie à long terme d'un client acquis- Calculer le coût d'acquisition d'un client Temps informel : travail sur projet perso / échanges avec un-e coach

Document actualisé le 21/12/2023



BABELPEOPLE

Mercredi JJ/MM/2024	Matin 9 h à 12 h Salle Challenger 5eme étage	↓ <u>Les 7 piliers du pitch PQCQCQQ routine - Round 2 - Quoi</u> Les 3 étapes du cercle vertueux Lean Startup <ul style="list-style-type: none">- Construire une version bêta de son MVP- Mesurer en la confrontant aux utilisateurs afin de parfaire.- Apprendre en cherchant l'adéquation produit/client.
	Après-midi 13 h à 17 h Salle Challenger 5eme étage	↓ <u>Produit Personne Projet - 3x30s routine - Round 2 - Accord commun + Tricolon et rimes</u> ↓ <u>Tester son concept et adapter aux retours d'utilisateurs</u> Test A/B <ul style="list-style-type: none">- Test en situation- Quizz Temps informel : travail sur projet perso / échanges avec un-e coach
Jeudi JJ/MM/2024	Matin 9 h à 12 h Salle Santa Maria 2e étage	↓ <u>Les 7 piliers du pitch PQCQCQQ routine - Round 3 - Comment</u> ↓ <u>Profiler son persona en client / utilisateur idéal</u> <ul style="list-style-type: none">- Faire la différence entre un concurrent direct / indirect- Choisir ses critères d'analyse et Lister ses concurrents- Créer sa carte perceptuelle et analyser son mapping
	Après-midi 13 h à 17 h Salle Discovery étage 0H	↓ <u>Produit Personne Projet - 3x30s routine - Round 3 - Métriques Pastiche Chiasme</u> ↓ ↓ <u>Créer une landing page avec le neuromarketing</u> ↓ <ul style="list-style-type: none">- Influencer, convaincre et persuader l'utilisateur- Comprendre les biais cognitifs- Convaincre, persuader et conclure en "phygital" Temps informel : travail sur projet perso / échanges avec un-e coach
Vendredi JJ/MM/2024	Matin 9 h à 12 h Salle Belem 4e étage	↓ <u>Les 7 piliers du pitch PQCQCQQ routine - Round 4 - Qui</u> ↓ ↓ <u>Vendre, se vendre et tout vendre avec intelligence émotionnelle</u> <ul style="list-style-type: none">- Comprendre les principes des émotions dans les échanges- 4 grandes familles d'émotions dans les comportements- Auditer diagnostiquer et prescrire une solution adéquate

Document actualisé le 21/12/2023



BABELPEOPLE

		<p>↓ <u>Guide pour mener un vente en 3 parties Audition Diagnostic Prescription</u></p>
	<p>Après-midi 13 h à 17 h Salle Belem 4e étage</p>	<p>↓ <u>Produit Personne Projet - 3x30s routine - Round 4 - Intonation Prolepse</u></p> <p>↓ <u>Transformer son idée en prototype Google Sprint Design</u></p> <ul style="list-style-type: none">- Prototyper son idée et présenter un modèle réaliste.- Tester son prototype pour tirer profit des retours.- Adapter en fonction des retours d'utilisateur <p>Évaluation des acquis par QCM</p> <p>Temps informel : travail sur projet perso / échanges avec un-e coach</p>
Lundi JJ/MM/2024	<p>Matin 9 h à 12 h Salle Belem 4e étage</p>	<p>↓ <u>Les 7 piliers du pitch PQCQCQQ routine - Round 5 - Combien</u></p> <p>↓ <u>Conquérir un marché avec un plan en 5 étapes</u></p> <ul style="list-style-type: none">- Évaluer la taille de son marché- La segmentation de son marché- Sélectionner un marché de niche
	<p>Après-midi 13 h à 17 h Salle Belem 4e étage</p>	<p>↓ <u>Produit Personne Projet - 3x30s routine - Round 5 - Epique Héroïque Anaphore + Anadiplose</u></p> <p>↓ <u>Faire son business facilement et gratuitement avec l'outil de BPI</u></p> <ul style="list-style-type: none">- Prise en main de l'outil- La méthodologie étape par étape- Les tableaux financiers <p>Le mot de l'invité-e : Romain MALTRUD de chez From The Insight. Directeur financier data scientist et management</p> <p>Temps informel : travail sur projet perso / échanges avec un-e coach</p>
Mardi JJ/MM/2024	<p>Matin 9 h à 12 h salle Favorite 3e étage</p>	<p>↓ <u>Les 7 piliers du pitch PQCQCQQ routine - Round 6 - Où</u></p> <p>Journée "speed mentoring"</p> <p>Préparer une rencontre</p> <ul style="list-style-type: none">- De l'importance d'être mentoré-e- Présentation des mentors

Document actualisé le 21/12/2023



BABELPEOPLE

		- Préparation de questions réponses
	Après-midi 13 h à 17 h	↓ <u>Produit Personne Projet - 3x30s routine - Round 6 - Pionner Néologisme</u> Speed mentoring <ul style="list-style-type: none">- 4 séances avec mentors en face à face- Retours d'expérience et connexions Temps informel : travail sur projet perso / échanges avec un-e coach
Mercredi JJ/MM/2024	Matin 9 h à 12 h salle Favorite 3e étage	↓ <u>Les 7 piliers du pitch PQCQCQQ routine - Round 7 - Quand</u> ↓ 7 stratégies pour trouver de nouveaux clients <ul style="list-style-type: none">- Créer une campagne de publicité payante- Lancer des collaborations sponsorisées avec influenceurs- Construire une liste e-mail- Mettre en place un programme de parrainage- Opter pour la publicité classique- Soigner son SEO pour les moteurs de recherche- Construire une audience en ligne ↓ <u>Routine ADP - Vendre, se vendre et tout vendre - Objections et boucles</u>
	Après-midi 13 h à 17 h salle Favorite 3e étage	↓ <u>Produit Personne Projet - 3x30s routine - Round 7 - Visuels et Émotions</u> “Demandez n’importe quoi” à des accompagnant.es d’entrepreneur.es Séance de questions réponses <ul style="list-style-type: none">- Yanniss Sahraoui Chargé d’investissements Caisse des Dépôts- Laura Klarman Crédit du Nord Agence Paris Entrepreneurs- Maître Hemaz Baghdad Jurimena. Avocat droit des sociétés- John Lévy, Trevys advisory, expertise comptable et conseils
Jeudi JJ/MM/2024	Matin 9 h à 12 h salle Favorite 3e étage	↓ <u>Augmenter sa notoriété avec stratégie de contenu</u> <ul style="list-style-type: none">- Le pouvoir du storytelling- Concevoir une architecture de contenu- Planifier une stratégie de contenu à long terme

Document actualisé le 21/12/2023



BABELPEOPLE

		<ul style="list-style-type: none">- Promouvoir efficacement son contenu <p>Temps informel : travail sur projet perso / échanges avec un-e coach</p>
	Après-midi 13 h à 17 h salle Favorite 3e étage	<p>↓ <u>Augmenter sa notoriété avec stratégie de contenu</u></p> <ul style="list-style-type: none">- Mesurer et analyser votre contenu- La boîte à outil du créateur de contenu- Générer des idées de contenu <p>↓ <u>Modèle pour rédiger un email AIDA</u></p> <p>Temps informel : travail sur projet perso / échanges avec un-e coach</p>
Vendredi JJ/MM/2024	Matin 9 h à 12 h Salle Hublot 6e étage	<p>Séances de pitch en public</p> <ul style="list-style-type: none">- Pitch public avec mentors, entrepreneurs, financeurs...- Echanges avec les invités : <p>Dorian Ciavarella, cofondateur d'<u>Hivency</u>, une plateforme de mise en relation entre les marques et plus de 500 000 influenceurs.</p> <p>Aboubakar Diarra, cofondateur de la chaîne de restauration <u>O'tacos®</u> qui compte aujourd'hui plus de 280 restaurants</p>
	Après-midi 13 h à 17 h Salle Hublot 6e étage	<p>Bilan de clôture fin de la phase immersion</p> <ul style="list-style-type: none">- Évaluation des acquis par QCM- Point personnalisé avec les coachs sur les projet perso- Présentation de la suite de la partie Prépa- Bilan de clôture de la phase immersion- Question de satisfaction à chaud

III. CALENDRIER PRÉVISIONNEL

Dates à confirmer

Du 15 avril 2024 au 26 avril 2024

Du 10 juin 2024 au 21 juin 2024

Pour vous inscrire : [Lien pour inscription et dossier de candidature](#)

Document actualisé le 21/12/2023



B A B E L P E O P L E

Pour tout renseignement complémentaire, contactez-nous :

Par téléphone au 06 15 62 48 39

Par mail : contact@babelpeople.com

Responsable formation : Rédha ABD EL MOUMEN

Document actualisé le 21/12/2023