

Formation 2021 • Savoir présenter et défendre un projet

INFORMATIONS GENERALES

> Public

Formation ouverte à tous :

- Professionnels travaillant dans le secteur culturel, des industries culturelles et créatives,
- Professionnels qui lors de la création d'activités nouvelles ou d'un nouveau projet doivent se mettre en capacité à pouvoir le présenter et le défendre auprès de différents partenaires (associés, financeurs, structure professionnelles...)

> Pré requis

- Aucun prérequis n'est demandé

> Objectifs

- Savoir présenter et défendre un projet
- Donner les éléments indispensables pour formaliser et construire un projet
- Préparer la présentation orale et écrite des projets

Date : 21 et 28 octobre 2021
Lieu : Arles – Les Ateliers du Pôle
Durée : 2 x 7 heures
Tarif : 500€ HT membre du Pôle 2020 et 2021
Tarif : 600€ HT non Membre (TVA 20%)
Une attestation de présence sera délivrée

Organisme de formation
N° déclaration d'activité : 93131742413
Prise en charge OPCO
Informations :
Laetitia Bertrand - Directrice
Tél. : 06 14 89 18 38



MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Deux journées de formation comprenant des exposés théoriques et pratiques à l'appui de retour d'expérience concrets. Le formateur aura également à cœur de créer des échanges avec l'assistance afin de pouvoir aborder des problématiques spécifiques qu'elles auraient rencontrées ou rencontreraient. Des temps de travail collectifs seront réalisés pour permettre aux participants de travailler sur leur projet et des cas concrets.

PROGRAMME

- Présentation des intervenants, tour de table et introduction
- Comment bien penser et structurer son projet ?
- Travail collectif sur des outils appliqués aux entreprises participantes pour aider à structurer leurs projets
- L'art du pitch et mode d'emploi
- Travail sur la présentation orale des projets

DÉROULÉ DU PROGRAMME

1^{ère} journée

9h-12h30 Comment bien penser et structurer son projet ?

- Retour sur les fondamentaux de la stratégie d'entreprise orientée projet
- Projet d'entreprise, les éléments clés : opportunité d'entreprendre et proposition de valeur, segments de marché et cible, positionnement de l'offre...
- Revue rapide des principaux outils mobilisables et notamment le BMC
- De la théorie à la pratique : revue de projets accompagnés

13h30-17h Mise en pratique des éléments vus dans la matin

- Identification des potentiels projets au sein des entreprises (tour de table)
- Travail en collectif pour travailler sur le BMC appliqué aux projets des entreprises participantes
- Présentation du travail réalisé, débrief collectif et retour de l'intervenant

2^{ème} journée

9h-12h30 Présentation introductive « l'art du pitch et mode d'emploi »

- Présentation de l'exercice, déroulement d'un oral, importance de l'exercice, bonnes pratiques et erreurs à éviter
- La forme du support de présentation
- Les points importants à aborder devant un public d'investisseurs, partenaires et financeurs
- Les qualités oratoires / la présence du/des porteur(s) de projet (« trucs anti-trac », etc.)
- Présentation des outils & exemples

13h30-17h Travail sur le pitch

- Pitch « à blanc » - passage en 5 minutes, questions / réponses dans la peau d'un examinateur / investisseur, debriefing collectif et retours de l'intervenant
- En fonction du nombre de participants : RDV individuels avec les dirigeants pour travailler sur le pitch ou session collective d'entraînement

SUIVI DE L'EXECUTION - EVALUATION

Suivi de l'exécution : Feuilles de présences signées des stagiaires et du formateur par demi-journée

L'évaluation s'effectuera :

En amont : envoi d'un questionnaire aux stagiaires pour valider leur niveau et leurs attentes

En cours de formation pour chacun des thèmes, évaluations formatives lors des mises en situations débriefées, réalisation d'exercices pratiques, QCM, questions orales de compréhension, mises en situation.

En fin de formation sur la base du questionnaire d'évaluation de la satisfaction par les stagiaires.

INTERVENANT

Walid Lacidi est le cofondateur de Posity, cabinet spécialisé dans l'accompagnement stratégique des entreprises et de l'Innovation. Il possède une forte expertise en coaching et accompagnement d'entrepreneurs / chefs d'entreprise : coaching au pitch, rédaction de Business Plans, plans stratégiques, marketing projet, etc. Il est rompu à l'accompagnement d'entrepreneurs et bénéficie d'un retour d'expérience significatif : près d'une centaine de projets / entreprises accompagnées.

INFORMATIONS PRATIQUES

Adresse de la formation : 17 chemin de Séverin - 13200 Arles - **ACCES**

Les horaires de la formation peuvent être susceptibles de changer (9h00/12h30 - 13h30/17h00)

Pour les personnes en situation de handicap, merci de prendre contact avec nous.