

6 mois pour développer son activité
Renforcez votre business model, augmentez votre CA et payez vous !

OBJECTIFS DU PROGRAMME

PHASE D'APPUI LORS DU LANCEMENT DE VOTRE ACTIVITÉ

- Structurez votre proposition de valeur et votre stratégie commerciale et allez chercher des leads
- Améliorez la croissance de votre entreprise via votre stratégie de commercialisation
- Renforcez votre chiffre d'affaires et vos sources de financements

POUR QUI ?

Pour les créatrices et équipes mixtes **déjà en activité** et ayant des produits ou services **à commercialiser**.

DURÉE DU PROGRAMME

- Accompagnement sur 6 mois
- 12 ateliers de 3 heures (3 à 4 ateliers par mois)
- 1 à 2 sessions de co-développement
- 6h de rendez-vous individuels avec un.e consultant.e dédié.e
- 3h de rendez-vous à la carte avec un/des expert.e.s

L'inscription à ce programme vous engage pour toute la durée de celui-ci et nécessite une disponibilité pour l'ensemble du parcours.

MÉTHODE D'ACCOMPAGNEMENT

EN PRÉSENTIEL :

- Les ateliers auront lieu en présentiel dans les locaux des Premières NA, au sein de Darwin Ecosystème (87 Quai des Queyries à Bordeaux)

RENDEZ-VOUS INDIVIDUELS :

- Les lieux, dates et horaires des rendez-vous individuels seront à définir avec la responsable d'accompagnement assignée à chaque entrepreneure

L'ACCOMPAGNEMENT

LES RESPONSABLES D'ACCOMPAGNEMENT :

- Professionnel.les de la création et du développement d'entreprise
- Accompagnateurs.trices de l'écosystème des start-ups

LES EXPERT.E.S :

- Professionnel.les reconnu.e.s dans leur domaine (Commercial, Gestion, Stratégie, Marketing, Management, Numérique, Innovation...)

LES MODULES

1

MODÈLE ÉCONOMIQUE & STRATÉGIE

- Révision / Validation de la proposition de valeur
- Challenge du modèle économique
- Rentabilité et politique tarifaire
- Stratégie globale de l'entreprise

2

MARKETING & COMMUNICATION

- Stratégie marketing et communication
- Acquisition client via le marketing digital
- SEO - Référencement naturel

3

COMMERCIAL & ACQUISITION CHIFFRE D'AFFAIRES

Pour reprendre les phases de l'action commerciale et se mettre en action :

- Structuration de l'action commerciale et plan d'action
- Découverte client & préparation des rendez-vous clients
- Prospection
- Négociation
- Argumentation et réponses aux objections

4

PILOTAGE DE SON ACTIVITÉ

- RH : premiers recrutements & bases de management
- Financement du démarrage
- Indicateurs de pilotage

TARIF DU PROGRAMME

1 200€ POUR L'ENSEMBLE DU PROGRAMME*

45H D'ACCOMPAGNEMENT COLLECTIF

+ 6H D'INDIVIDUEL

+ RENDEZ-VOUS EXPERTS

Prise en charge possible par les OPCO

60€

+

d'adhésion obligatoire à l'association des Premières Nouvelle-Aquitaine ouvrant également à la communauté nationale des Premières

POUR RAPPEL

Nos formations sont ouvertes à tous. Si vous avez un besoin particulier en terme d'accès ou de pédagogie, n'hésitez pas à nous contacter.

#REJOIGNEZ-NOUS

PLAY PREMIÈRES

LES PREMIÈRES

CRÉATRICES D'AVENIRS ENGAGÉS

CALENDRIER DU PROGRAMME AVRIL - JUIN 2026

AVRIL

01

AVRIL

9H30-16H30

KICKOFF

02

AVRIL

9H30-16H30

ATELIER #1

PILOTAGE ET
PERFORMANCE
FINANCIÈRE

20

AVRIL

9H30-16H30

ATELIER #2

STRATÉGIE DE
COMMUNICATON

22

AVRIL

9H30-16H30

ATELIER #3

ACQUISITION DU CHIFFRE
D'AFFAIRES / STRATÉGIE
COMMERCIALE

28

AVRIL

9H00-17H00

ATELIER #4

ATELIER JURIDIQUE
RH

29

AVRIL

9H30-12H30

ATELIER #5

PILOTAGE DE SA
PERFORMANCE FINANCIÈRE

MAI

05

MAI

14H00-17H00

ATELIER #6

ATELIER POINT / PITCH

19

MAI

9H30-12H30

ATELIER #7

ACQUISITION DU CHIFFRE
D'AFFAIRES / AMÉLIORER
SA PROSPECTION

JUIN

02

JUIN

9H30-12H30

ATELIER #8

FINANCEMENT

02

JUIN

14H00-17H00

POINT

D'ÉTAPE

04

JUIN

9H30-12H30

ATELIER #9

BIEN RECRUTER

08

JUIN

09H30-16H30

ATELIER #10

ACQUISITION DU CHIFFRE
D'AFFAIRES /
NÉGOCIATION

18

JUIN

9H30 - 12H30

ATELIER #11

FAIRE LE POINT SUR SON
MODÈLE ÉCONOMIQUE

25

JUIN

9H30-12H30

**CLOTÛRE DU
PROGRAMME**