



Version Juin 2026

LES PREMIÈRES
CRÉATRICES D'AVENIRS ENGAGÉS

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'AVENIR ENGAGÉES

CALENDRIER DU PROGRAMME SEPTEMBRE 2026 - MARS 2027

SEPTEMBRE

14
SEPTEMBRE

9H30-12H30
KICKOFF

30
SEPTEMBRE

9H30-16H30
ATELIER #1
PILOTAGE ET
PERFORMANCE FINANCIÈRE

DÉCEMBRE

01
DÉCEMBRE

9H30-16H30
ATELIER #5
JURIDIQUE / RH

15
DÉCEMBRE

14H-17H
ATELIER #6
POINT / PITCH

FÉVRIER

02
FÉVRIER

9H30-12H30
ATELIER #9
POINT D'ÉTAPE

09
FÉVRIER

9H30-12H30
ATELIER #10
FINANCEMENT

OCTOBRE

15
OCTOBRE

9H30-16H30
ATELIER #2
STRATÉGIE DE
COMMUNICATION

JANVIER

05
JANVIER

9H30-12H30
ATELIER #7
PILOTAGE DE SA
PERFORMANCE
FINANCIÈRE

MARS

04
MARS

9H30-12H30
ATELIER #11
BIEN RECRUTER

NOVEMBRE

03
NOVEMBRE

9H30-16H30
ATELIER #3
ACQUISITION DU CHIFFRE
D'AFFAIRES / STRATÉGIE
COMMERCIALE

21
JANVIER

9H30-16H30
ATELIER #8
ACQUISITION DU CHIFFRE
D'AFFAIRES / AMÉLIORER
SA PROSPECTION

16
MARS

9H30-12H30
ATELIER #12
ACQUISITION DU CHIFFRE
D'AFFAIRES /
NÉGOCIATION

10
NOVEMBRE

14H-17H
ATELIER #4
POINT D'ÉTAPE

30
MARS

9H30-12H30
ATELIER #13
CLÔTURE

#Entrepreneuriat#Intrapreneuriat#Entreprise#Entreprendre#Innovation