



PROGRAMME DE FORMATION

1 ORGANISATION

Cette formation innovante a été construite pour répondre aux demandes des joueurs qui souhaitent entreprendre ou qui ont déjà une société (gérant, associé,...). Elle vise à vous permettre de développer les compétences nécessaires à tout entrepreneur, quel que soit le business dans lequel il se lance.

Le parcours a été construit pour être adapté aux contraintes de rugbymen en activité. C'est pourquoi il nécessite uniquement 3 heures de travail par semaine en moyenne. La formation se déroule sur une seule saison afin d'appliquer rapidement les outils conférés par la formation ou d'approfondir son projet de création d'entreprise, mais sans trop repousser son lancement dans la durée.

Ces séances hebdomadaires se feront sous différents formats : des classes virtuelles synchrones, du travail personnel interséance challengeant et asynchrone réalisable à n'importe quel moment, des cours filmés, des dossiers à remplir, des questions/réponses avec des serial-entrepreneurs et 2 regroupements physiques, l'un au lancement de la formation, l'autre lors de sa conclusion à Toulouse.

La durée totale de la formation est de **120 heures**.

3 INSCRIPTIONS

Nous limitons à **8** le nombre de joueurs inscrits, vos motivations seront déterminantes, détaillez-les bien !

Attention : il est nécessaire que vous ayez un projet de création d'entreprise en tête pour que cette formation soit pertinente et adaptée.

4 COÛTS DE FORMATION

La formation coûte **4 050 euros TTC**, contactez-nous pour que nous étudions ensemble les pistes de financements possibles.

Vos dossiers de candidature doivent être réceptionnés avant le **30 septembre 2018**.

2 CONTENU

1. Lancer le programme et apprendre à se connaître
2. Apprendre à parler de son projet : les secrets de «l'elevator pitch»
3. Découvrir les business models qui cartonnent et trouver le sien
4. Communiquer avec le cerveau total
5. Structurer une présentation .ppt interactive de son projet
6. Maîtriser les bases de la bureautique
7. Maîtriser les bases du marketing
8. Faire une étude de marché immersive
9. Découvrir le droit social
10. Maîtriser les bases de la finance
11. Apprendre à recruter
12. Découvrir les bases du MOP
13. Choisir la forme juridique appropriée à son projet
14. Bâtir une équipe qui gagne et bien s'entourer
15. Faire un prévisionnel d'activité
16. Financer son activité et lever des fonds
17. Vendre : les méthodes qui marchent
18. Faire un business plan
19. Apprendre à négocier
20. Faire le bilan et se projeter

Pour plus de renseignements, contactez

Laure au **06 81 88 62 39** - laure.vitou@provale.fr
ou **Lucas** au **06 77 80 31 09** - lucas.bouty@provale.fr