

## CALENDRIER PREVISIONNEL PROMOTION 2015-1 (36)

**RENTREE : LUNDI 2 FEVRIER 2015**

<b>Session 1-Février 2015- 3 jours</b>		
Mardi 3	Optimiser sa communication orale	Nathalie Gobin
Mercredi 4 (matin)	Comment protéger et valoriser ses créations	intervenants INPI
Mercredi 4 (ap)	atelier PI	intervenants INPI
Jeudi 5	Diagnostic des différents projets et plan d'action à court terme	Hervé Dechène, Jean-Pierre Détrie, Frédéric Iselin, Etienne Krieger Laurent Maruani, Nathalie Riord
<b>Session 2- Mars 2015- 3 jours</b>		
Mardi 3	Le droit des Start-Ups	Philippe Corruble
Mercredi 4	Proposition de valeur	Frédéric Iselin
Jeudi 5	Maîtriser la logique comptable et financière (1)	Véronique Nguyen
<b>Session 3 - Avril 2015 - 3 jours</b>		
Mardi 31 mars (matin)	Les accords de licence	Alexis Vichniesky
Mardi 31 mars (ap)	Créer et financer une start-up : quels enseignements généraux ?	Etienne Krieger
Mercredi 1er (matin)	Stratégie Blue Ocean	Frédéric Iselin
Mercredi 1er (a.midi)	Les fondamentaux du Business Plan	Frédéric Iselin
Jeudi 2 (matin)	Judo strategy	Thomas Astebro
Jeudi 2 (ap)	Piloter la croissance de sa start up	Bruno Gerard
<b>Session 4 - Mai 2015 - 3 jours</b>		
Mardi 5	Comment tirer et capter le plus de valeur d'une innovation	Michel Santi
Mercredi 6	Développer les sens des affaires	Lionel Bellenger
Jeudi 7 (matin)	Panorama des dispositifs de financement	Etienne Krieger
Jeudi 7 (a.midi)	Modélisation et optimisation financière	Etienne Krieger
<b>Session 5 - Juin 2015 - 3 jours</b>		
mardi 2	Diagnostic (2) des différents projets et préparation du Plan de Développement	Hervé Dechène, Jean-Pierre Détrie, Frédéric Iselin, Etienne Krieger Laurent Maruani, Nathalie Riord
Mercredi 3	Les Clés de la relation manageriale	Christophe Schmaltz
Jeudi 4	Réussir sa prospection commerciale	Valérie Geneyton
<b>Session 6 - Septembre 2015 - 3 jours</b>		
Mercredi 2	Calculer ses marges et bâtir des tableaux de bord	Alexandre Lamy
Jeudi 3	Concevoir des contrats commerciaux	Anne-Charlotte Rivière
Vendredi 4	Maîtriser la logique comptable et financière (2)	Véronique Nguyen
<b>Session 7- Octobre 2015 - 3 jours</b>		
Mardi 6 (matin)	Présentation intermédiaire des plans de développement #1	Hervé Dechène, Jean-Pierre Détrie, Frédéric Iselin, Etienne Krieger Laurent Maruani, Nathalie Riord
Mardi 6 (a.midi)	Les montages pour accueillir de nouveaux partenaires financiers	Etienne Krieger
Mercredi 7 (matin)	Levées de fonds : mode d'emploi	Pascal Bono
Mercredi 7 (a.midi)	Financement et investisseurs : capital risque	Bertrand Limoges
Jeudi 8 9h - 12h30	L'identité visuelle de la start-up	Hanane El Jamali
Jeudi 8 14h- 18h00	Principes essentiels : management & leadership	Lionel Bellenger
<b>Session 8- Novembre 2015- 3 jours</b>		
Mardi 3	Recruter vos premiers collaborateurs	Emmanuel Lafont
Mercredi 4	L'entrepreneur et les médias	Lucie Brasseur
Jeudi 5 (matin)	Plans de développement : l'expérience CELLECTIS	David Sourdive
Jeudi 5 (a.midi)	Présentation intermédiaire des plans de développement #2	Frédéric Iselin Etienne Krieger
Vendredi 6 (matin)	Présentation intermédiaire des plans de développement #2	Frédéric Iselin Etienne Krieger
janv-16	Présentation définitive des plans de développement	Forum Challenge +

*Nb. de jours de formation : 24 ou 24,5 j.*