

Vous êtes prêts à passer à l'étape supérieure? Vous voulez conquérir les marchés internationaux? Ce sera chose faite grâce au cours venture training.



Dixit



Pierre Muller

«En confrontant ses idées avec d'autres entrepreneurs, le participant se sent moins seul face aux difficultés qui l'attendent. L'avis des experts m'a permis de mieux comprendre comment développer ma start-up.»

Pierre Muller est le CEO de SJ Concept, basée à Plan-les-Ouates. Il a participé au cours venture training en octobre 2011.

Qui veut se positionner avec succès sur le marché par rapport à la concurrence doit d'abord connaître les règles. Et doit avoir une stratégie de marketing et de vente convaincante. Grâce au module venture training, vous développerez celle-ci en petits groupes de travail et lors d'entretiens individuels avec nos experts. Vous construirez votre Key Account Management et apprendrez comment constituer une équipe gagnante.

Le gilet version couteau suisse

C'est d'une expérience personnelle que naissent les meilleures idées. Pour Pierre Muller, c'est au cours d'une intervention en Inde dans le cadre du Corps suisse d'aide en cas de catastrophe que tout a commencé, en 2001. «Je me suis rendu compte que le gilet que nous portions n'était pas toujours très adapté au type d'équipement que nous devions porter», explique-t-il. Les bases du «Swiss Jacket Concept» étaient posées. Ce gilet de protection destiné aux ambulanciers, aux sauveteurs et au personnel de sécurité emprunte au couteau suisse l'ambition de s'adapter à de multiples usages,

Au terme de cet atelier de cinq jours, vous présenterez votre projet devant des investisseurs et des experts de CTI Startup. Vous aurez dès lors la possibilité de bénéficier de coaching plus approfondi ainsi que d'accéder au label CTI Startup, un gage de qualité sur les marchés financiers.

Objectifs d'apprentissage

- Vous avez analysé les stratégies alternatives de croissance et d'internationalisation.
- Vous améliorez vos chances de vente auprès des Key Accounts Customers grâce à une approche systématique dans la vente du projet.
- Vous élaborez des mesures de marketing efficaces et économiques et les mettez en œuvre immédiatement.
- Vous disposez d'un plan d'affaires abouti, comprenant divers scénarios de croissance et de financement.

Prochaine formation

Crêt-Bérard, les 23/24 avril, les 30/31 mai et le 1er juin

http://venturelab.ch/venturetraining_fr

PROGRAMME

Jour n°1: Stratégie de croissance et Internationalisation

- Validation de la stratégie de croissance
- Outils pour une stratégie de croissance internationale, particulièrement les USA

Jour n°2: Ventes et communications & RP

- Stratégie acquisition clients et gestion des comptes clefs
- Gestion de l'équipe de ventes
- Elaboration des processus d'acquisition individuels
- Stratégie de communication et relations publiques

Jour n°3: Développement de produit et gestion du capital intellectuel

- Création de valeur dans le développement de nouveaux produits
- Stratégie et implémentation de la communication et des relations publiques
- Gestion du capital et de la propriété intellectuels

Jour n°4: Gestion de l'équipe

- Recrutement et croissance de l'équipe
- Outils de gestion de la start-up

Jour n°5: Gestion des finances et présentation de projet

- Structuration du plan financier, en particulier des éléments relatifs à la croissance
- Présentation des projets et feedback

www.sjconcept.ch