

[Accueil](#) > [Etudiants-Entrepreneurs](#) > [Vos outils d'accompagnement](#) > [Workshops](#)

Planning workshop 2019-2020

de 17h30 À 20h sur inscription (entre 10 et 25 places)

Un email pour vous inscrire vous sera envoyé 1 mois avant chaque workshop.



J E U D I

1 0

O C T O B R E

Adéquation homme/projet : votre projet est-il fait pour vous ?

Avant de se lancer et pour tenir la distance, certains éléments sont à vérifier : vos motivations, les objectifs de votre projet, les compétences clés nécessaires que vous avez ou devez acquérir, la cohérence de l'équipe et le positionnement de chacun dans le projet.



M E R C R E D I

1 3

N O V E M B R E

Effectuation : pas besoin d'être un super héros pour créer !

Une série de 5 principes issus du terrain et du bon sens pour se mettre en action et démarrer son projet à partir de soi, ses ressources, son réseau.



M E R C R E D I

2 7

N O V E M B R E

Construire une proposition de valeur : l'art de la valeur

La proposition de valeur est l'un des piliers d'un projet entrepreneurial. Elle permet de décrire à vos clients la spécificité de votre offre, votre différence vis à vis de la concurrence et votre caractère novateur. Elle doit répondre à un besoin, être réaliste et vous devez être en mesure de la produire.



M E R C R E D I

1 1

D E C E M B R E

Etude de marché. Bonne nouvelle : vous n'êtes pas tout seul

Après avoir vérifié l'existence du besoin et du client, il faut maintenant vous positionner par rapport aux contraintes du marché et l'existence de concurrents potentiels.



MERCREDI 18 DECEMBRE - Réservé aux étudiants inscrits à Campus Création

C r a s h t e s t

Le principe de cette soirée est de vous donner l'occasion de présenter les grandes lignes de votre projet en vous appuyant sur le Business Model Canvas afin de bénéficier d'un retour argumenté sur les forces et les faiblesses de votre projet et son état d'avancement. Un collectif de partenaires d'experts et d'enseignants en entrepreneuriat seront présents pour vous écouter et vous faire leurs retours. Ils vous proposeront ensuite un plan d'actions prioritaires à conduire afin de renforcer votre projet et en accélérer la construction.



M E R C R E D I

1 8

D E C E M B R E

Bien gérer son organisation et son temps : 10 000h Top Chrono

Entre le partiel à préparer pour vendredi, le rendez-vous avec ce partenaire et l'anniversaire du petit cousin, facile de perdre pied ! Si être entrepreneur représente forcément un engagement (conséquent), des outils permettent aussi d'équilibrer les différentes sphères de sa vie, d'être efficace, de mieux gérer son temps. Aller vite oui mais surtout aller loin !



M E R C R E D I

8

J A N V I E R

M a r k e t i n g

Comment toucher les clients ? Quel prix fixer ? Quels canaux de communication et de distribution adopter ? ... Autant de questions à aborder pour élaborer une stratégie complète et efficace pour atteindre son marché.

J E U D I

2 3

J A N V I E R

Prototypage

:

all

by

myself

Quoi de mieux pour convaincre qu'une maquette, un dessin, un plan, un prototype ? Matérialiser son projet, via des scénarios d'usages, permet de clarifier son idée, la concrétiser, la tester ! Les fablabs sont des lieux ressources idéaux



RENDU DES ECRITS LE 14 JANVIER ET EVALUATION PAR LES TUTEURS LE MARDI 28 JANVIER

(présence non requise)

Check point Charlie - 1er jalon de l'année : papoutai ?

Ca passe vite un an ? Quoi de mieux que de réaliser une évaluation intermédiaire pour faire un point sur l'état d'avancement du projet, les décisions prises, le plan d'actions envisagées ? Cette évaluation à mi-étape se fait sur la base d'un rendu écrit (format qui vous sera précisé un mois avant). Cet écrit sera lu par un binôme de tuteurs (autres que ceux de votre projet). Sur cette base, l'objectif est de vous faire des retours argumentés sur l'état d'avancement du projet, les choix stratégiques opérés, les réalités du marché. Pour conclure, un petit coup de pression pour éviter les pièges, accélérer ou changer de cap au bon moment !



J E U D I

6

F E V R I E R

Stratégie de prospection : le client est roi

Très tôt et même sans produit fini ou bien avec un prototype, il faut oser aller à la rencontre des clients et utilisateurs finaux. Que ce soit pour adapter votre idée aux besoins réels exprimés ou pour réaliser des premières ventes, l'expérience terrain vaut mieux que tout ! Oui, mais comment s'y prendre ? D'abord, en vous mettant à la place du client, et ensuite... Venez, on vous donne quelques pistes.



M A R D I

1 1

F E V R I E R

Jeu sérieux "Aventure Entrepreneur" : Comprendre l'importance de la gestion financière



J E U D I

1 3

F E V R I E R

Établir les documents financiers et définir son seuil de rentabilité (pour les débutants, nous vous conseillons de participer avant au workshop du 11 février).

Un besoin, un marché, ok on y va, mais il est important de mesurer votre capacité à être rentable et à dégager de la trésorerie, en établissant des documents financiers prévisionnels et de suivi de l'activité.



J E U D I

5

M A R S

Cycle de mini-conférences autour des financements d'entreprise

Où trouver les premiers financements pour permettre le développement de l'entreprise ? Crowdfunding, prêt à la banque, business angel, BPI, aides territoriales ou même Pôle Emploi : trouver et identifier vos partenaires financiers.



J E U D I

2 6

M A R S

Définir min identité visuelle : je crée donc je suis

Cartes de visite, landing page, pages Facebook professionnelles, plaquettes autant de supports qui permettent de mettre en avant son projet mais pas toujours très intuitifs et souvent payants. L'objectif de l'atelier est de vous faire découvrir des outils gratuits et des astuces pour se créer une identité visuelle facilement.

M E R C R E D I

1 e r

A V R I L

Poisson

d'avril

:

Workshop

surprise

Poisson d'avril.

Une

thématique

surprise

mais

pas

inutile.



MERCREDI

1er AVRIL

- Réservé aux étudiants inscrits à Campus

Création

gôter

Pitch#1

:

c'est

l'heure

du

Poisson

d'avril.

Une

thématique

surprise

mais

pas

inutile.



MERCREDI 8 AVRIL -Réservé aux étudiants inscrits à Campus Création Pitch#2 : c'est l'heure du goûter
Suite du précédent atelier. Après la théorie, la pratique. Simulation du pitch et retours de l'intervenant pour déterminer les pistes de progression et ne rien laisser au hasard.



MERCREDI 15 AVRIL
Propriété industrielle et intellectuelle du projet : touche pas à mon projet
En fonction du caractère plus ou moins novateur de son projet de création d'entreprise, l'entrepreneur peut être amené à protéger son idée. Brevet, dépôt de marque, enveloppe Soleau, NDA, différents outils à différents prix permettent aux créateurs de protéger leur concept.



JEUDI 30 AVRIL
Projets Santé/ bien vieillir : Old is cool
On se projette souvent dans les besoins des personnes qui sont proches de nous. Pourtant, en matière de marché, les plus de 50 ans représentent 1/3 de la population française, et les 65-75 ans sont des retraités heureux, en forme, avec des moyens financiers. Un marché en plein essor à envisager et qui est accessible sans forcément avoir une offre dédiée "senior".

Mise à jour le 5 février 2020

Important !

- Formations réservées aux étudiants labellisés étudiant-entrepreneurs et aux étudiants inscrits dans le parcours Campus Création
- Inscription en ligne obligatoire

Lieu :

Espace de coworking de Pépite oZer

[> plan d'accès](#)

Contact

Constance Le Coarer

constance.le-coarer@univ-grenoble-alpes.fr

04 57 04 14 89

Anaïs Allemand (pour Campus Création uniquement)

anaïs.allemand@univ-grenoble-alpes.fr

04 57 04 14 88