

HEC CHALLENGE+

FICHE D'INSCRIPTION

PROMOTION 2017-2
OCTOBRE 2017 A MAI 2018

NOM projet ☐ société X : **CAIPTURE SAS**

	PARTICIPANT 1	PARTICIPANT 2	PARTICIPANT 3
NOM PRENOM	CRESSEND Christophe	DUPERRAY Emmanuel	
DATE DE NAISSANCE LIEU DE NAISSANCE NATIONALITE	07 Octobre 1969 à Bourg Saint Maurice Français	30 Janvier 1982 à PAU	
ADRESSE Si Projet : Personnelle ☐ : ou société ☐ : à laquelle on peut vous contacter	31, Rue Lagrange 33000 BORDEAUX	14, Rue Etienne de la Boétie 33240 Saint Laurent D'arce	
TELEPHONE FIXE TELEPHONE MOBILE	05 24 61 32 97 06 23 36 19 23	09 53 60 17 04 06 34 04 55 72	
MAIL	christophe.cressend @gmail.com	duperray@gmail.com	

M/Mme _____ ou SOCIETE (ou Labo, Incubateur...) _____
s'engage à régler la totalité des frais de formation selon les modalités suivantes :

	Date de facturation	Montant
INSCRIPTION	SEPTEMBRE 2017	1500 €
DEBUT DE FORMATION	OCTOBRE 2017	2500 €
SOLDE	AVRIL 2018	2500 €
TOTAL		6500 €
PERS. SUPPL *	OCTOBRE 2017	1500 €

- Coût par personne supplémentaire - maximum : 3 personnes par projet
- Ces différentes sommes, exemptes de TVA, seront à l'exception de l'acompte à l'inscription, payables à réception de la facture (à l'ordre de : Groupe HEC).

DATE	21 septembre 2017
NOM ET ADRESSE de l'organisme payeur	
Nom du responsable	
SIGNATURE ET CACHET de l'organisme payeur	Le Directeur de l'incubateur de Corse Initiis <i>Emmanuel PIERRE</i> Emmanuel PIERRE

Bon pour accord,

Prière de retourner cette fiche, munie de l'acompte et de la photocopie de votre pièce d'identité à :

CALENDRIER PREVISIONNEL PROMOTION 2017-2 (41)

02/06/2017

RENTREE : lundi 9 octobre 2017 14 h 00 - SALLE ??????

Session 1-octobre 2017 - 3 jours			SALLE	CONF
Mardi 10	Optimiser sa communication orale	Solen Lemarec	BELLON	
Mercredi 11	Diagnostic des différents projets et plan d'action à court terme	Hervé Dechène, Jean-Pierre Dètrie, Frédéric Iselin, Etienne Krieger Laurent Maruani, Nathalie Riond Frédéric Iselin		
Jeudi 12 (matin)	Etude de marché			
Jeudi 12 (a.midi)	Créer et financer une start-up : quels enseignements généraux ?	Etienne Krieger		
Session 2 - Novembre 2017 - 4 jours				
Mardi 14	Comment protéger et valoriser ses créations	Caroline Bigot Frédéric Auclair		BIBLIO
Mercredi 15	Proposition de valeur	Frédéric Iselin		Orléans technopole
Jeudi 16	Comment tirer et capter le plus de valeur d'une innovation	Michel Santi		GAN
Vendredi 17 (matin)	Business Model	Nathalie Riond		
Vendredi 17 (a.midi)	Panorama des dispositifs de financement	Etienne Krieger		
Session 3 - Décembre 2017 - 3 jours				
Mardi 12 (matin)	Judo Strategy	Thomas Astebro		
Mardi 12 (a.midi)	Piloter la croissance de sa startup	Bruno Gérard		
Mercredi 13	Les Clés de la relation manageriale	Christophe Schmalz	salle plate	
Jeudi 14 (matin)	Stratégie Blue Ocean	Frédéric Iselin		
Jeudi 14 (a.midi)	Les fondamentaux du Business Plan	Frédéric Iselin		
Session 4 - Janvier 2018 - 3 jours				
Mardi 9 (matin)	Les montages pour accueillir de nouveaux partenaires	Etienne Krieger		
Mardi 9 (a.midi)	Modélisation et optimisation financière	Etienne Krieger		
Mercredi 10	Maîtriser la logique comptable et financière (1)	Véronique Nguyen		DUO CONSEIL
jeudi 11	Calculer ses marges et bâtir ses tableaux de bord	Alexandre Lamy		CEA
Session 5 - Février 2018 - 3 jours				
Mardi 6	Diagnostic (2) des différents projets et préparation du Plan de Développement	Hervé Dechène, Jean-Pierre Dètrie, Frédéric Iselin, Etienne Krieger Laurent Maruani Nathalie Riond		
Mercredi 7	Maîtriser la logique comptable et financière (2)	Bertrand Gallois		BPI
Jeudi 8	Le sens des affaires	Lionel Bellenger		PRE
Session 6 - Mars 2018 - 3 jours				
Mardi 13	Le droit des startups	Mickael Loy		AVOCAT
Mercredi 14	L'entrepreneur et les médias	Lucie Brasseur		
Jeudi 15 (matin)	Piloter la croissance de sa startup	François Pelen		
Jeudi 15 (a.midi)	Créer une marque	Hanane El Jamali		
Session 7 - Avril 2018 - 3 jours				
Mercredi 4 (matin)	Présentation intermédiaire des plans de développement #1	Hervé Dechène, Jean-Pierre Dètrie, Frédéric Iselin, Etienne Krieger Laurent Maruani, Nathalie Riond		
Mercredi 4 (a.midi)	Levées de fonds : mode d'emploi	Pascal Bono		
Jeudi 5	Recruter vos premiers collaborateurs	Emmanuel Lafont		
Vendredi 6 (matin)	Financement et investisseurs : capital risque	Bertrand Limoges		
Vendredi 6 (a.midi)	Principes essentiels : management & leadership	Lionel Bellenger		
Session 8 - Mai 2018 - 3 jours				
Mardi 15	Présentation intermédiaire des plans de développement #2	Frédéric Iselin Etienne Krieger		
Mercredi 16	Concevoir des contrats commerciaux	Diane de Saintaffrique		
Jeudi 17	Réussir sa prospection commerciale	Agnès Vasset Catherine Kokoreff		

Nb. de jours de formation : 25 j.