



**COACHING EN
DEVELOPPEMENT
COMMERCIAL & FINANCIER**
Business Plan- levées de fonds
Coaching commercial

**Le 26 et 27 Juin 2024 à la Cité d'innovation Souss
Massa**

Fiche Technique

Préambule :

Dans le monde de créativité et d'innovation des startups et des porteurs de projets, la nécessité d'un coaching financier et commercial s'avère être d'une importance cardinale dans le sens où il permettra de mieux appréhender les différentes facettes de l'établissement des présentations financières, des prévisionnels, des conceptualisations et des paramétrages des investissements de différentes natures y compris leur modalité de financement.

La connaissance des programmes de financement est aussi importante que la disposition de compétences commerciales et la maîtrise de la posture commerciale dans le cadre d'une optique de business développement. Dans cette optique, le Cluster HALIOPOLE ambitionne d'organiser deux journées de séances de coaching commercial et financier, visant à répondre aux besoins des startups et des porteurs de projets, favorisant ainsi leur croissance, leur durabilité et leur succès sur leurs marchés.

Notre approche de coaching pour les startups et les porteurs de projets vous fournira les compétences, les conseils et le soutien dont vous aurez besoin pour vous aider à réussir votre projet et votre business. Avec une combinaison de séances de coaching en groupe, en ateliers, en co-animation d'experts, nous œuvrerons à combler les lacunes aussi bien des porteurs de projets que des startups en activité en participant au renforcement de vos connaissances et en vous fournissant des conseils pratiques et des stratégies efficaces pour accélérer la croissance et le succès de votre projet.

Objectifs du coaching :

Les séances de coaching ont pour objectif de fournir un accompagnement complet aux startups et porteurs de projets afin de stimuler le développement et le succès entrepreneurial. Les objectifs spécifiques de ces séances sont :

Coaching financier

- Montage de dossiers de financement ;
- Paramétrage des besoins de financement ;
- Présentation des programmes de financement ;
- Négociation bancaire et avec les bailleurs de fonds des lignes de crédit d'investissement ;
- Programmes de financement dédiés aux projets (Maroc PME, MIC, TAMWILCOM, banques classiques, bailleurs de fonds...)

Coaching Commercial

- Maîtriser les fondamentaux de la vente et développer la capacité à présenter efficacement les produits ou les services des startups;

- Développer des argumentaires pour réussir une bonne conquête clients ;
- Renforcer la capacité à cerner les attentes des clients pour construire une démarche commerciale;
- Développer une compréhension approfondie des techniques de vente efficaces pour les startups afin qu'elles puissent se positionner et déclencher des opportunités sur le marché ;
- Acquérir des compétences pratiques en matière de prospection, de qualification de leads, de présentation, de persuasion et de négociation ;
- Mettre en place une stratégie de vente efficace et une proposition de valeur convaincante adaptée aux besoins spécifiques des startups ou des porteurs de projets.

Cible :

Startups et porteurs de projets inscrits dans le programme Halinnov

Date et lieu :

Le 26 et 27 Juin 2024 à la Cité d'innovation Souss Massa

Programme

Le 26 Juin 2024

P
R
O
G
R
A
M
M
E

J
O
U
R
N
E
E

1

09h30-10H00 :

- Thé et accueil et inscription des participants

10H00 – 10H15

- Présentation du programme

10H15 – 11H00 : **Session 1 : Coaching Financier**

➤ **Porteurs de projets :**

- Validation des preuves de marché (montant des ventes, des commandes, nombre d'utilisateurs, ...) ;
- Validation du modèle économique qui va permettre de réaliser un chiffre d'affaires ;

➤ **Start ups :**

- Validation des capacités initiales de production de la structure à financer ;
- Validation des montants à contracter et des besoins de la structure et adéquation avec le marché ;
- Valider le niveau de formalisation du projet (pitch, BP, indicateurs d'ensemble du projet...)

11h00 – 11h30: **Pause**

11h30 – 13h00 : **Session 2 : Coaching financier suite**

- Introduction à l'établissement d'un CPC prévisionnel ;
- Validation du niveau de l'autofinancement, du cash burn et des objectifs de sollicitation de financement;
- Etablissement du CPC prévisionnel par structure/projet (cas fil rouge) ;
- Validation des rubriques du programme d'investissement ;
- Etablissement du programme d'investissement et du plan de financement ;
- Arbitrage levée de fonds via financements classiques ou financements spécifiques ;
- Inventaire des programmes de financement et des acteurs de financement (crédits bancaires, leasing, dons, subventions, prêts d'honneur, levées de fonds...)
- Présentation détaillées des sources de financement par nature de besoin (exploitation, investissement, innovation, export ...)

Animé par

Mr Ben-taleb Mohamed Karim

Mr EL GAMANI Zakaria

13h00-14h00 : **Pause déjeuner**

Fin de la Première journée

Le 27 JUIN 2024

09h30-10H00 :

- Thé et accueil et inscription des participants

09h30-11H30: **Session 1: Coaching Commercial**

- Introduction aux techniques de vente
- Comprendre les principes fondamentaux de la vente
- Importance de développer des compétences en vente ;
- Les étapes du processus de vente ;

11h30 – 12h00: Pause-café

12h00 – 13h30: **Session 2: Coaching Marketing**

- Techniques de vente de persuasion et d'influence ;
- Techniques et outils de présentation, de démonstration et de négociation ;
- Stratégies de prospection et génération de leads ;
- Développement de la relation client et importance de l'intelligence émotionnelle dans le processus de vente;
- Influence de l'expérience client dans la fidélisation des clients potentiels ;

Animé par Mr WAHMANE Brahim

13h30 – 14h00 : Débat et échange

14H 00 : Déjeuner et clôture de la session

Contenu :

 01	Introduction aux Techniques de Vente (30min) <ul style="list-style-type: none">• Concepts de base de la vente.• Différences entre la vente traditionnelle et la vente en startup.• Étude de cas interactive	 02	Développement de la Stratégie de Vente (45min) <ul style="list-style-type: none">• Analyse du marché cible et segmentation.• Élaboration d'une proposition de valeur unique.• Positionnement et différenciation par rapport à la concurrence.• Atelier pratique
 03	Cycle de Vente en Startup (01H) <ul style="list-style-type: none">• Identification des prospects.• Techniques de qualification des prospects.• Présentation et la démonstration de produits.• Atelier pratique	 04	Techniques de Négociation (01H) <ul style="list-style-type: none">• La Communication persuasive.• Gestion des objections.• Stratégies de négociation pour conclure des ventes.• Jeu de rôle
 05	Utilisation des Outils de Vente (45min) <ul style="list-style-type: none">• Introduction aux CRM.• Utilisation des réseaux sociaux et du marketing digital pour la prospection.• Analyse et suivi des performances de vente.	 06	Fidélisation et Suivi Client (45min) <ul style="list-style-type: none">• Importance de la relation client post-vente.• La satisfaction et la fidélisation des clients.• Gestion des retours et des réclamations.• Étude de cas