

Mardi 16 juin de 9h30 à 11h30



## **STARTUPS : Comment repousser les limites de la « LOI DE SISYPHE »** *Et intégrer un modèle d'hyper-croissance ?*

### Constat

En France de nombreuses mesures encouragent l'innovation, la création entreprises, à l'image des nouveaux fonds French Tech, des structures d'accélération,...mais une grande partie de startups qui candidatent à ces dispositifs de financement et d'accompagnement se voient refuser l'accès car la sélection des dossiers certes se fait sous critères d'innovation et existence d'un marché, mais aussi avec une exigence d'un seuil de chiffre d'affaire déjà réalisé et suffisant !

Le phénomène de la loi de Sisyphus, loi qui porte le nom d'un héros de la mythologie grecque qui n'a jamais réussi à monter seul un énorme rocher en haut d'une colline, explique aujourd'hui en grande partie l'échec des entreprises en phase de démarrage commercial et rappelle plus que jamais l'enjeu crucial d'une prospection stratégique, intense et efficace.

### Enjeu

Comment réussir à passer le cap du démarrage commercial et atteindre rapidement le seuil de rentabilité et de chiffre d'affaire suffisant pour intégrer un processus d'accélération d'activité ?

### Objectif

Cette première séance d'atelier a pour objectif de sensibiliser les participants sur les moyens qui permettent de contrer la loi de Sisyphus pour s'assurer une meilleure capacité d'acquisition de clients.

### Public visé

Entrepreneurs, dirigeant confrontés à une activité de développement des ventes, particulièrement adapté aux startups numériques innovantes qui sont sur un modèle d'Hyper-croissance et qui veulent candidater à des programmes d'accélérateurs, attirer des investisseurs (Levée de fond, Business Angels,...)

### Prérequis

Être en processus de création, démarrage ou développement d'activité

### Type de format

Atelier formation organisé en partenariat avec Etincelle Coworking, un espace de travail partagé et de réseaux de travailleurs, encourageant l'échange et l'ouverture  
Session de sensibilisation et d'apprentissage interactif de 2h. Les participants qui le souhaitent peuvent bénéficier d'un accompagnement spécifique et personnalisé

### Appréciation des résultats et suivi professionnel

#### Pour aller plus loin

Vous souhaitez acquérir d'autres compétences utiles pour vous aider à développer votre projet et votre entreprise, suivre l'une des formations suivantes :

- Acquérir la **Posture du commercial chasseur**, ses outils et compétences clés
- Maîtriser la **TéléWebprospection** : phoning et réseaux sociaux
- Mettre en place une démarche de **Leads and Proposal Management**
- L'essentiel du **Management de Projets Numériques**
- Mettre en place une **Cellule de Téléprospection interne ou externe**
- Autres formations & Entraînement à la prospection commerciale :
  - **Startup Business Seminary**
  - **Blitz day**
  - **Coaching commercial individuel ou d'équipe**

Débrief atelier, identification des points d'amélioration, proposition d'accompagnement

### Informations pratiques

**Date :** Mardi 16 juin 2015

**Durée 2h :** de 9H 30 à 11H30

**Tarif :** Gratuit

**Lieu de la formation :**

ETINCELLE COWORKING  
2 rue d'Austerlitz  
31000 Toulouse

**IT leads consultants**  
Start-ups Business Provider

### Abdelaziz CHADLI

Ingénieur Commercial IT  
Consultant Formateur  
[achadli@it-leads-consultants.fr](mailto:achadli@it-leads-consultants.fr)  
Tél. 06 74 07 49 82  
[www.it-leads-consultants.fr](http://www.it-leads-consultants.fr)



### Intervenant

#### Abdelaziz CHADLI

CEO et Fondateur IT leads consultants  
Consultant Formateur en développement commercial  
Expert en prospection et vente de solutions numériques

- Diplômé de l'Institut d'Administration des Entreprises (IAE)
- Master 2 Innovation et Management de projets TIC
- 22 ans d'expérience en ingénierie commerciale
- Accélérateur de start-ups, entrepreneurs
- Service d'apporteur d'affaires qualifiées secteur IT