

Certificat Avancé

Négociation et Opérations Intégrales dans les Startups





Certificat Avancé Négociation et Opérations Intégrales dans les Startups

- » Modalité : en ligne
- » Durée : 6 mois
- » Diplôme : TECH Global University
- » Accréditation : 18 ECTS
- » Horaire : à votre rythme
- » Examens : en ligne

Accès au site web : www.techtitute.com/fr/ecole-de-commerce/diplome-universite/negociation-operations-integrales-startups

Sommaire

01

Présentation du programme

page 4

02

Pourquoi étudier à TECH?

page 8

03

Programme d'études

page 12

04

Objectifs pédagogiques

page 18

05

Opportunités de carrière

page 22

06

Méthodologie d'étude

page 26

07

Corps Enseignant

page 36

08

Diplôme

page 40

01

Présentation du programme

Dans l'écosystème des *Startups*, la capacité à négocier des accords clés avec des investisseurs, des partenaires et des fournisseurs est essentielle à la croissance et à la durabilité des entreprises. Cela influence aussi directement l'accès au financement, la structuration des transactions et la création d'alliances qui permettent aux institutions de se développer et d'être compétitives sur les marchés mondiaux. Dans ce contexte, les professionnels doivent maîtriser les meilleures pratiques pour gérer efficacement les ressources d'une *Startup*, optimiser sa structure et assurer son succès à long terme. C'est pourquoi TECH lance un programme universitaire innovant axé sur la Négociation et les Opérations Intégrales dans les *Startups*. Il est également enseigné dans un mode flexible et entièrement en ligne.



“

Grâce à ce programme, 100 % en ligne, vous maîtriserez la gestion opérationnelle intégrale des Startups et optimiserez leurs processus pour assurer leur évolutivité”

Le succès d'une *Startup* ne dépend pas seulement d'une idée innovante, mais aussi de sa capacité à gérer efficacement ses opérations et à négocier stratégiquement avec des investisseurs, des partenaires et d'autres acteurs clés. En ce sens, la gestion d'une *Startup* implique une vision holistique de tous ses processus, de la structuration financière à la négociation d'accords clés. C'est pourquoi il est essentiel que les experts maîtrisent les stratégies les plus avancées pour maximiser la valeur de leurs projets, gérer les risques et atteindre leurs objectifs de croissance.

Dans ce contexte, TECH présente un programme révolutionnaire sur la Négociation et les Opérations Intégrales dans les *Startups*. L'itinéraire académique se penchera sur de multiples méthodes de financement telles que le *bootstrapping*, le *venture capital* et le *crowdfunding*. En même temps, le programme d'études fournira aux diplômés les techniques de Négociation les plus modernes pour établir des relations fructueuses avec les investisseurs. En outre, le contenu didactique analysera la structuration juridique des véhicules d'investissement. En conséquence, les étudiants acquerront une compréhension globale des mécanismes de financement et apprendront à négocier des conditions d'investissement favorables pour assurer la croissance des *Startups*. En outre, ils développeront des compétences clés pour structurer des opérations d'investissement solides, ainsi que pour gérer efficacement les relations avec les investisseurs et les partenaires stratégiques.

En outre, en termes de méthodologie, le diplôme est enseigné à 100 % en ligne, ce qui permet aux experts d'accéder au contenu de n'importe où et à n'importe quel moment, en adaptant l'étude à leur emploi du temps. En outre, TECH utilise une méthode d'apprentissage qui lui est propre : le *Relearning*. Ce système consiste à répéter les concepts clés afin de fixer les connaissances et de faciliter l'apprentissage à long terme. En outre, les diplômés trouveront sur le Campus Virtuel diverses ressources multimédias de soutien, telles que des résumés interactifs, des études de cas réels et des vidéos explicatives.

Ce **Certificat Avancé en Négociation et Opérations Intégrales dans les Startups** contient le programme éducatif le plus complet et le plus actualisé du marché. Ses caractéristiques sont les suivantes :

- ♦ Le développement d'études de cas présentées par des experts en Négociation et Opérations Intégrales dans les Startups
- ♦ Les contenus graphiques, schématiques et éminemment pratiques de l'ouvrage fournissent des informations scientifiques et pratiques sur les disciplines essentielles à la pratique professionnelle
- ♦ Exercices pratiques permettant de réaliser le processus d'auto-évaluation afin d'améliorer l'apprentissage
- ♦ Il met l'accent sur les méthodologies innovantes
- ♦ Cours théoriques, questions à l'expert, forums de discussion sur des sujets controversés et travail de réflexion individuel
- ♦ La possibilité d'accéder aux contenus depuis n'importe quel appareil fixe ou portable doté d'une connexion internet



Vous serez formé à la structure et à la gestion des cycles de financement, de la recherche d'investisseurs à la formalisation des accords”

“

Vous aurez une connaissance globale de la négociation d'accords de collaboration avec les grandes entreprises et les agences gouvernementales afin de favoriser la croissance des Startups”

Le corps enseignant est composé de professionnels de la Négociation et des Opérations Intégrales dans les Startups, qui apportent leur expérience professionnelle à ce programme, ainsi que de spécialistes reconnus issus d'entreprises de premier plan et d'universités prestigieuses.

Son contenu multimédia, développé avec les dernières technologies éducatives, permettra au professionnel un apprentissage situé et contextuel, c'est-à-dire un environnement simulé qui fournira un étude immersif programmé pour s'entraîner dans des situations réelles.

La conception de ce programme est axée sur l'Apprentissage par les Problèmes, grâce auquel l'étudiant doit essayer de résoudre les différentes situations de la pratique professionnelle qui se présentent tout au long du programme académique. Pour ce faire, le professionnel aura l'aide d'un système vidéo interactif innovant créé par des experts reconnus.

Vous mettrez en œuvre des processus d'innovation continue, en veillant à ce que la Startup reste compétitive dans un environnement technologique et commercial en constante évolution.

Grâce au système Relearning utilisé par TECH, vous réduirez les longues heures d'étude et de mémorisation. Vous assimilerez les concepts essentiels de manière naturelle !



02

Pourquoi étudier à TECH?

TECH est la plus grande Université numérique du monde. Avec un catalogue impressionnant de plus de 14 000 programmes universitaires, disponibles en 11 langues, elle se positionne comme un leader en matière d'employabilité, avec un taux de placement de 99 %. En outre, elle dispose d'un vaste corps professoral composé de plus de 6 000 professeurs de renommée internationale.



“

Étudiez dans la plus grande université numérique du monde et assurez votre réussite professionnelle. L'avenir commence à TECH”

La meilleure université en ligne du monde, selon FORBES

Le prestigieux magazine Forbes, spécialisé dans les affaires et la finance, a désigné TECH comme "la meilleure université en ligne du monde". C'est ce qu'ils ont récemment déclaré dans un article de leur édition numérique dans lequel ils se font l'écho de la réussite de cette institution, "grâce à l'offre académique qu'elle propose, à la sélection de son corps enseignant et à une méthode d'apprentissage innovante visant à former les professionnels du futur".

Forbes

Meilleure université en ligne du monde

Le meilleur personnel enseignant top international

Le corps enseignant de TECH se compose de plus de 6 000 professeurs jouissant du plus grand prestige international. Des professeurs, des chercheurs et des hauts responsables de multinationales, parmi lesquels figurent Isaiah Covington, entraîneur des Boston Celtics, Magda Romanska, chercheuse principale au Harvard MetaLAB, Ignacio Wistumba, président du département de pathologie moléculaire translationnelle au MD Anderson Cancer Center, et D.W. Pine, directeur de la création du magazine TIME, entre autres.

Personnel enseignant
TOP
International

La plus grande université numérique du monde

TECH est la plus grande université numérique du monde. Nous sommes la plus grande institution éducative, avec le meilleur et le plus vaste catalogue éducatif numérique, cent pour cent en ligne et couvrant la grande majorité des domaines de la connaissance. Nous proposons le plus grand nombre de diplômes propres, de diplômes officiels de troisième cycle et de premier cycle au monde. Au total, plus de 14 000 diplômes universitaires, dans onze langues différentes, font de nous la plus grande institution éducative au monde.

N°1
Mondial

La plus grande université en ligne du monde

Plan
d'études
le plus complet

Les programmes d'études les plus complets sur la scène universitaire

TECH offre les programmes d'études les plus complets sur la scène universitaire, avec des programmes qui couvrent les concepts fondamentaux et, en même temps, les principales avancées scientifiques dans leurs domaines scientifiques spécifiques. En outre, ces programmes sont continuellement mis à jour afin de garantir que les étudiants sont à la pointe du monde universitaire et qu'ils possèdent les compétences professionnelles les plus recherchées. De cette manière, les diplômés de l'université offrent à ses diplômés un avantage significatif pour propulser leur carrière vers le succès.



La méthodologie la plus efficace

Une méthode d'apprentissage unique

TECH est la première université à utiliser *Relearning* dans tous ses formations. Il s'agit de la meilleure méthodologie d'apprentissage en ligne, accréditée par des certifications internationales de qualité de l'enseignement, fournies par des agences éducatives prestigieuses. En outre, ce modèle académique perturbateur est complété par la "Méthode des Cas", configurant ainsi une stratégie d'enseignement en ligne unique. Des ressources pédagogiques innovantes sont également mises en œuvre, notamment des vidéos détaillées, des infographies et des résumés interactifs.

L'université en ligne officielle de la NBA

TECH est l'université en ligne officielle de la NBA. Grâce à un accord avec la grande ligue de basket-ball, elle offre à ses étudiants des programmes universitaires exclusifs ainsi qu'un large éventail de ressources pédagogiques axées sur les activités de la ligue et d'autres domaines de l'industrie du sport. Chaque programme est conçu de manière unique et comprend des conférenciers exceptionnels: des professionnels ayant un passé sportif distingué qui apporteront leur expertise sur les sujets les plus pertinents.

Leaders en matière d'employabilité

TECH a réussi à devenir l'université leader en matière d'employabilité. 99% de ses étudiants obtiennent un emploi dans le domaine qu'ils ont étudié dans l'année qui suit la fin de l'un des programmes de l'université. Un nombre similaire parvient à améliorer immédiatement sa carrière. Tout cela grâce à une méthodologie d'étude qui fonde son efficacité sur l'acquisition de compétences pratiques, absolument nécessaires au développement professionnel.



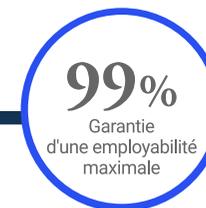
Google Partner Premier

Le géant américain de la technologie a décerné à TECH le badge Google Partner Premier. Ce prix, qui n'est décerné qu'à 3% des entreprises dans le monde, souligne l'expérience efficace, flexible et adaptée que cette université offre aux étudiants. Cette reconnaissance atteste non seulement de la rigueur, de la performance et de l'investissement maximaux dans les infrastructures numériques de TECH, mais positionne également TECH comme l'une des principales entreprises technologiques au monde.



L'université la mieux évaluée par ses étudiants

Les étudiants ont positionné TECH comme l'université la mieux évaluée du monde dans les principaux portails d'opinion, soulignant sa note la plus élevée de 4,9 sur 5, obtenue à partir de plus de 1 000 évaluations. Ces résultats consolident TECH en tant qu'institution universitaire de référence internationale, reflétant l'excellence et l'impact positif de son modèle éducatif.



03

Programme d'études

Le matériel pédagogique qui compose ce diplôme universitaire a été conçu par des experts hautement spécialisés dans la Négociation et Opérations Intégrales dans les Startups. Le programme analysera les différentes sources de financement telles que le *bootstrapping*, le *venture capital* et le *crowdfunding*. En même temps, le programme fournira aux étudiants les stratégies de Négociation les plus sophistiquées pour établir des relations avec les investisseurs. Dans le même ordre d'idées, le matériel pédagogique abordera la structuration juridique des véhicules d'investissement. De cette manière, les diplômés développeront des compétences pour négocier efficacement les conditions financières et protéger les droits des partenaires grâce à des contrats bien structurés.



“

Vous acquerez une compréhension approfondie de la structure et de la gestion des cycles de financement, de la recherche d'investisseurs à la formalisation des transactions”

Module 1. Stratégies de financement pour les Startups

- 1.1. Financement privé des *Startups*
 - 1.1.1. Financement privé des *Startups*. Aspects clés
 - 1.1.2. Contexte du Financement des *startups* : besoins et défis
 - 1.1.3. Différences entre le financement traditionnel et le financement des *Startups*
- 1.2. Sources de financement initial pour les *Startups* : *Bootstrapping* et FFF (*friends, family & fools*)
 - 1.2.1. *Bootstrapping* et FFF (*friends, family & fools*)
 - 1.2.2. Avantages et inconvénients de l'autofinancement (*bootstrapping*)
 - 1.2.3. *Friends, family & fools* (FFF) : risques et opportunités
- 1.3. *Business angels* et leur rôle dans les *Startups*
 - 1.3.1. Rôle du *business angel* dans la phase Initiale des *Startups*
 - 1.3.2. Profil des investisseurs providentiels : ce qu'ils recherchent dans une *Startup*
 - 1.3.3. Comment attirer et négocier avec les *business angels*
- 1.4. *Venture capital* et *private equity* dans les *Startups*
 - 1.4.1. *Venture capital* et *private equity* dans les *Startups*
 - 1.4.2. Fonds de *venture capital* : structure et processus d'investissement
 - 1.4.3. *Private equity* dans les *Startups* : quand est-ce une option viable ?
- 1.5. *Crowdfunding* comme alternative de Financement pour les *Startups*
 - 1.5.1. *Crowdfunding* : Alternative au financement
 - 1.5.2. Types de *crowdfunding* : *equity*, *reward-based* et *peer-to-peer*
 - 1.5.3. Plateformes les plus utilisées et stratégies de réussite
- 1.6. Financement bancaire et prêts pour les *Startups*
 - 1.6.1. Financement bancaire et prêts pour les *Startups*. Aspects clés
 - 1.6.2. Lignes de crédit et prêts pour les entrepreneurs
 - 1.6.3. Avals et garanties : comment améliorer le financement bancaire
- 1.7. Les étapes du financement des *Startups* : du *pre-seed* à l'IPO
 - 1.7.1. *Pre-seed* et *seed* : les premières étapes du financement
 - 1.7.2. Séries A, B, C et suivantes : croissance et évolutivité
 - 1.7.3. L'introduction en bourse comme stratégie de financement
- 1.8. Stratégies de Négociation avec les investisseurs dans les *Startups*
 - 1.8.1. Stratégies de Négociation avec les investisseurs. L'art de la négociation
 - 1.8.2. Planifier un *pitch* financier efficace
 - 1.8.3. Clés de la Négociation des conditions d'investissement



- 1.9. Évaluation d'une *Startup* et mesures financières
 - 1.9.1. Évaluation d'une *Startup* et mesures financières : Types
 - 1.9.2. Méthodes d'évaluation : DCF, multiples et comparables
 - 1.9.3. Indicateurs clés pour attirer les investisseurs
- 1.10. Élaboration d'un plan financier solide pour la *Startup*
 - 1.10.1. Planification d'un plan financier
 - 1.10.2. Structure et composantes d'un plan financier
 - 1.10.3. Erreurs courantes dans la planification financière d'une *Startup*

Module 2. Structuration juridique des *Startups* et des véhicules d'investissement

- 2.1. Les *Startups* et véhicules d'investissement
 - 2.2.1. Types des véhicules d'investissement
 - 2.2.2. Écosystème des *Startups* : Environnement mondial
 - 2.2.3. Importance de la structure juridique : Pourquoi est-elle essentielle au succès d'une *Startup*
- 2.2. Structure d'entreprise d'une *Startup*
 - 2.2.1. Partenaires : droits et obligations
 - 2.2.2. Capital social : apports et participation des associés
 - 2.2.3. Gouvernance d'entreprise
 - 2.2.4. Obligations récurrentes
- 2.3. Accords de partenariat dans les *Startups*
 - 2.3.1. L'accord des partenaires : Ce qu'il doit contenir et son importance
 - 2.3.2. Accords de Confidentialité (NDA) : Protection de la propriété intellectuelle
 - 2.3.3. *Vesting* : conditions et délais pour le partage des actions
 - 2.3.4. Clauses de sortie : options en cas de vente de la *Startup*
- 2.4. Financement de *startups*
 - 2.4.1. Sources de financement : fonds propres, investisseurs industriels, investisseurs en capital-risque et financement bancaire
 - 2.4.2. Tours de financement : *seed*, Série A, B, C, etc.
 - 2.4.3. Aspects juridiques des tours d'investissement : le contrat d'Investissement
 - 2.4.4. Aspects juridiques des tours d'investissement : le contrat entre partenaires

- 2.5. Véhicules d'investissement dans les *Startups*
 - 2.5.1. Types de Véhicules d'Investissement : fonds de capital-risque, *business angels*, *crowdfunding*
 - 2.5.2. Structure juridique des fonds d'investissement
 - 2.5.3. Risques et avantages pour les investisseurs et les *Startups*
- 2.6. Propriété intellectuelle et protection juridique des *Startups*
 - 2.6.1. Droits d'auteur et brevets : protection des idées et des technologies
 - 2.6.2. Marques : importance pour le branding des *Startup*
 - 2.6.3. Accords de Licence : utilisation de la technologie et de la propriété intellectuelle de tiers
 - 2.6.4. Stratégies de protection de la propriété intellectuelle : Approche globale
- 2.7. Aspects réglementaires Internationaux dans la création de *Startups*
 - 2.7.1. Formalités administratives pour la création de *Startups* : licences et permis
 - 2.7.2. Réglementation dans le secteur technologique
 - 2.7.3. Respect des normes internationales : réglementations fiscales, du travail et de la protection des données
 - 2.7.4. Impact des lois antitrust et de la concurrence

Module 3. Modèles de financement alternatif pour les *Startups*

- 3.1. Financement Alternatif pour les *Startups*
 - 3.1.1. Financement alternatif : Définition et types
 - 3.1.2. Différences entre le financement alternatif et le financement traditionnel
 - 3.1.3. Facteurs d'adoption du financement alternatif
 - 3.1.4. Exemples de réussite en matière de financement alternatif
- 3.2. Dette convertible et autres instruments de dette dans le Financement des *Startups*
 - 3.2.1. Dette convertible
 - 3.2.2. Processus de structuration des opérations d'emprunt
 - 3.2.3. Avantages par rapport à d'autres modèles
 - 3.2.4. Exemples de *startups* utilisant la dette convertible
- 3.3. Plateformes *peer-to-peer lending* dans les *Startups*
- 3.4. Modèles opérationnels des *P2P lending*
 - 3.4.1. Avantages pour les *Startups* et les prêteurs
 - 3.4.2. Défis en matière de réglementation et de durabilité
 - 3.4.3. Exemples de réussite en matière de *P2P lending*

- 3.5. Les introductions en bourse pour les *Startups*
 - 3.5.1. Exigences et procédures pour une IPO
 - 3.5.2. Avantages et risques de l'introduction en bourse
 - 3.5.3. Cas de *Startups* réussies sur le marché boursier
 - 3.5.4. Alternatives à une IPO traditionnelle (SPACs, *direct listings*)
- 3.6. Obligations et autres produits financiers pour les *Startups*
 - 3.6.1. Les obligations et leur application dans les *Startups*
 - 3.6.2. Structurer les émissions d'obligations
 - 3.6.3. Comparaison entre les obligations et la dette convertible
 - 3.6.4. Exemples de *Startups* ayant émis des obligations
- 3.7. *Factoring* et financement sur actifs pour les *Startups*
 - 3.7.1. *Factoring* pour les *Startups* : Fonctionnement
 - 3.7.2. Avantages du financement sur actifs
 - 3.7.3. Différences entre le *factoring* et le *leasing*
 - 3.7.4. Cas d'utilisation dans les *Startups* technologiques
- 3.8. Stratégies de financement combinées pour les *Startups*
 - 3.8.1. Avantages de la combinaison des modèles de financement
 - 3.8.2. Stratégies d'optimisation des ressources
 - 3.8.3. Facteurs clés de succès des stratégies combinées
 - 3.8.4. Exemples de *startups* ayant utilisé des stratégies mixtes
- 3.9. Perspectives d'avenir en matière de financement alternatif pour les *Startups*
 - 3.9.1. Tendances mondiales en matière de financement alternatif
 - 3.9.2. Impact de la réglementation sur le secteur
 - 3.9.3. Innovations technologiques dans les modèles de financement
 - 3.9.4. Expansion sur de nouveaux marchés mondiaux



Module 4. Atelier de négociation avec les Investisseurs pour les Startups

- 4.1. Investisseurs dans l'écosystème entrepreneurial pour les *Startups*
 - 4.1.1. Typologie des principaux investisseurs
 - 4.1.2. Thèse d'investissement et rendement
 - 4.1.3. *Momentum*
- 4.2. Compétences clés pour négocier avec les investisseurs pour les *Startups*
 - 4.2.1. Communication claire et persuasive
 - 4.2.2. Mettre l'accent sur les idées clés
 - 4.2.3. Compétences en matière de Négociation et flexibilité
 - 4.2.4. Connaissance approfondie de l'entreprise et du marché
- 4.3. Choisir l'investisseur pour la *Startup* : Comment approcher nos investisseurs cibles
 - 4.3.1. Sélection de l'investisseur approprié
 - 4.3.2. Contacter l'investisseur cible
 - 4.3.3. Suivi et prochaines réunions
- 4.4. Ensemble de documents pour un tour d'investissement dans une *Startup*
 - 4.4.1. *Business plan*
 - 4.4.2. *Pitch deck*
 - 4.4.3. *One pager*
- 4.5. Préparation d'une présentation efficace de votre *Startup* (I). Structure
 - 4.5.1. Structure claire et ordonnée
 - 4.5.2. Proposition de valeur et mission
 - 4.5.3. Marché et concurrence
- 4.6. Préparation d'une présentation efficace de votre *Startup* (II). Modèle d'entreprise
 - 4.6.1. Modèle d'entreprise et traction
 - 4.6.2. Équipement
 - 4.6.3. *Momentum*
- 4.7. Les tours d'investissement pour votre *Startup*
 - 4.7.1. Types de tours d'investissement
 - 4.7.2. Investissement primaire ou secondaire
 - 4.7.3. Évaluation *pre money* et *post money*
 - 4.7.4. Régimes d'actionnariat des salariés et des cadres

- 4.8. Exemples et cas réels d'investissement dans une *Startup*
 - 4.8.1. Présentation du cas
 - 4.8.2. Scénario de démarrage
 - 4.8.3. Scénario final après le cycle d'investissement
- 4.9. Négociation avec les investisseurs du pacte d'actionnaires d'une *Startup* : SHA
 - 4.9.1. Pourquoi il est essentiel de négocier un bon SHA
 - 4.9.2. Clauses courantes à négocier
 - 4.9.3. Standards du marché
- 4.10. Gestion des attentes en cas *d'exit* de la *Startup*
 - 4.10.1. Fixer des attentes claires dès le départ
 - 4.10.2. Différentes options pour *l'exit* du fondateur
 - 4.10.3. Accords importants dans la Négociation *d'exit*



Vous maîtriserez la gestion opérationnelle complète des Startups, en optimisant les processus, les ressources et les équipes pour garantir leur efficacité"

04

Objectifs pédagogiques

Ce programme universitaire TECH complet est conçu pour fournir aux professionnels les outils les plus innovants pour gérer et négocier efficacement dans les Startups. Dans le même temps, les diplômés développeront des compétences en matière de stratégies de croissance, de structuration des cycles d'investissement et de leadership opérationnel, contribuant ainsi de manière significative au succès et à l'évolutivité des Startups dans un environnement commercial compétitif et dynamique.





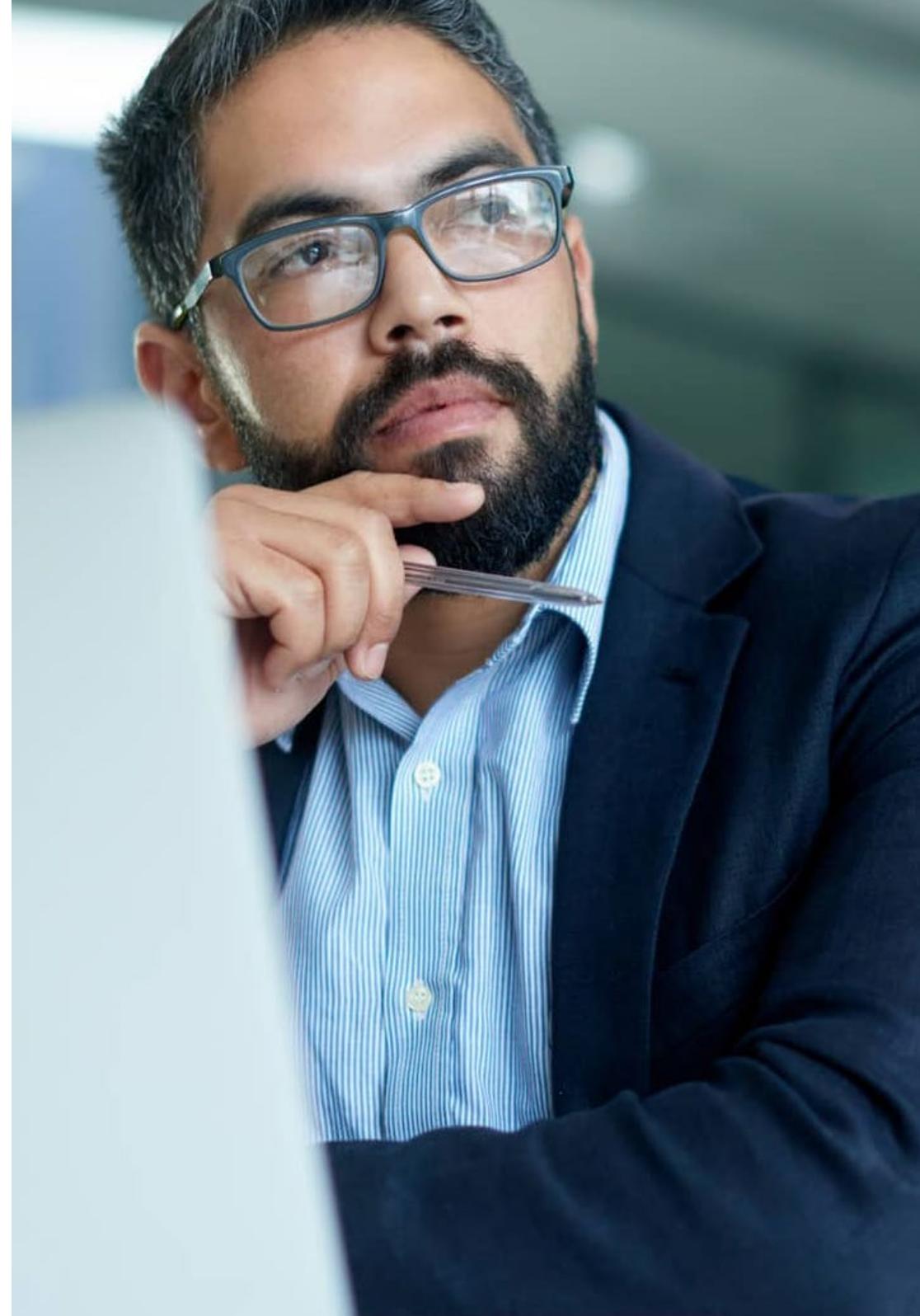
“

Gérer le financement des Startups de manière optimale, en prenant des décisions éclairées sur la collecte de fonds et la gestion des flux de trésorerie”



Objectifs généraux

- ♦ Analyser les caractéristiques et les différences entre les *Startups* et les entreprises traditionnelles
- ♦ Approfondir les différentes stratégies de financement disponibles pour les *Startups* à leurs différents stades de développement, en comprenant leurs caractéristiques, leurs avantages et leurs défis
- ♦ Examiner les différences fondamentales entre les *business angels* et le capital-risque en tant que sources de financement pour les *Startups*
- ♦ Maîtriser la structure et les principales caractéristiques du modèle *search fund*
- ♦ Développer des stratégies pour une présentation efficace du projet
- ♦ Comprendre les outils juridiques permettant d'équilibrer le contrôle des actionnaires entre les fondateurs et les investisseurs
- ♦ Explorer l'importance d'une structure juridique appropriée pour le développement réussi d'une *Startup*
- ♦ Identifier les éléments clés d'une IPO réussie
- ♦ Gérer les stratégies pour maximiser la valeur d'une *Startup*
- ♦ Identifier les avantages et les risques des ICOs et STOs
- ♦ Utiliser des outils utiles pour vous aider à avoir une relation durable avec les investisseurs





Objectifs spécifiques

Module 1. Stratégies de financement pour les Startups

- ♦ Identifier les principales sources de financement des *Startups*, de l'autofinancement à l'investissement institutionnel
- ♦ Comprendre le rôle des *business angels* et des fonds de venture capital dans l'écosystème entrepreneurial

Module 2. Structuration juridique des Startups et des véhicules d'investissement

- ♦ Comprendre les différentes formes de sociétés que peut prendre une *Startup*
- ♦ Définir les aspects fiscaux et juridiques du financement des *Startups*

Module 3. Modèles de financement alternatif pour les Startups

- ♦ Examiner les plateformes de *crowdfunding* et leur impact sur les *Startups*
- ♦ Définir les étapes de la structuration d'une dette convertible

Module 4. Atelier de négociation avec les Investisseurs pour les Startups

- ♦ Démontrer l'importance d'établir des relations solides avec les investisseurs
- ♦ Définir les différents documents à préparer et préciser les aspects clés d'une présentation efficace



Vous apprendrez des leçons précieuses à travers des cas réels dans des environnements d'apprentissage simulés"

05

Opportunités de carrière

Ce programme de TECH est une opportunité idéale pour les professionnels qui souhaitent se spécialiser dans la Négociation et Opérations intégrales dans les *Startups*. Grâce à des connaissances approfondies en matière de stratégies de croissance, de financement et de gestion opérationnelle, les diplômés développeront des compétences clés pour diriger avec succès des *Startups*, en optimisant les processus, en négociant avec les investisseurs et en gérant les ressources dans un environnement compétitif et en constante évolution.





“

*Vous souhaitez travailler en tant que
Directeur de l'Expansion d'une Startup
? Ce programme vous permettra d'y
parvenir en 6 mois seulement”*

Profil des diplômés

Le diplômé de ce programme en Négociation et Opérations Intégrales dans les Startups sera un professionnel capable de concevoir et d'exécuter des stratégies avancées de gestion et de négociation. Il aura également les compétences nécessaires pour optimiser les processus opérationnels, structurer les tours de financement et mener des négociations stratégiques. En outre, vous serez en mesure de gérer la croissance de startups sur des marchés concurrentiels, en prenant des décisions clés pour leur expansion et leur durabilité, tout en dirigeant des équipes et des projets innovants.

Vous dirigerez des projets d'innovation au sein des Startups afin d'assurer leur positionnement concurrentiel et l'adoption de technologies émergentes.

- ♦ **Vision Stratégique en matière d'Investissement** : Capacité à analyser l'écosystème entrepreneurial et à détecter les opportunités d'investissement dans les *Startups* à fort potentiel de croissance, en optimisant la prise de décision financière
- ♦ **Gestion Financière et Optimisation des Ressources** : Capacité à structurer des modèles de financement efficaces, à maximiser la rentabilité et la durabilité des *Startups* grâce à l'utilisation de stratégies innovantes
- ♦ **Négociation et Collecte de Fonds** : Capacité à mener des négociations avec des investisseurs, des fonds de capital-risque et des institutions financières, afin d'obtenir des accords avantageux conformes aux objectifs des jeunes entreprises
- ♦ **Analyse des Risques et Évaluation de la Viabilité** : Capacité à évaluer la viabilité financière et opérationnelle des projets entrepreneuriaux, à identifier les risques et à concevoir des stratégies d'atténuation efficaces



À l'issue de ce programme, vous serez en mesure d'utiliser vos connaissances et vos compétences dans les postes suivants :

- 1. Analyste des Investissements dans les Startups** : Spécialiste de l'évaluation des modèles d'entreprise émergents, de l'analyse de leur viabilité financière et de leur potentiel de croissance pour les fonds d'investissement et les sociétés de capital-risque.
- 2. Gestionnaire de Fonds de Venture Capital** : Responsable de la gestion et de la stratégie d'investissement des fonds de capital-risque, identifiant et finançant des *Startups* à fort potentiel d'évolutivité.
- 3. Consultant en Financement de Startups** : Conseiller spécialisé dans les stratégies de levée de capital, aidant les entrepreneurs à structurer les tours d'investissement et à optimiser leur accès au financement.
- 4. Directeur du Corporate Venture Capital** : Chargé de développer des initiatives d'investissement dans les *Startups* de grandes entreprises, en encourageant l'innovation ouverte et la synergie entre les entreprises consolidées et les nouvelles entreprises.
- 5. Spécialiste des Instruments de Financement Alternatifs** : Professionnel dédié à la conception et à la gestion de modèles de financement tels que le crowdfunding, les *business angels*, les accélérateurs et autres alternatives au capital traditionnel.
- 6. Conseiller en Fusions et Acquisitions de Startups** : Consultant expert dans la structuration des processus d'achat, de vente et de fusion de *Startups*, maximisant la valeur dans les transactions stratégiques.

“

Vous superviserez la gestion financière dans les Startups, y compris la structuration des tours de financement et l'optimisation des ressources”

06

Méthodologie d'étude

TECH est la première université au monde à combiner la méthodologie des **case studies** avec **Relearning**, un système d'apprentissage 100% en ligne basé sur la répétition guidée.

Cette stratégie d'enseignement innovante est conçue pour offrir aux professionnels la possibilité d'actualiser leurs connaissances et de développer leurs compétences de manière intensive et rigoureuse. Un modèle d'apprentissage qui place l'étudiant au centre du processus académique et lui donne le rôle principal, en s'adaptant à ses besoins et en laissant de côté les méthodologies plus conventionnelles.



“

TECH vous prépare à relever de nouveaux défis dans des environnements incertains et à réussir votre carrière”

L'étudiant: la priorité de tous les programmes de TECH

Dans la méthodologie d'étude de TECH, l'étudiant est le protagoniste absolu. Les outils pédagogiques de chaque programme ont été sélectionnés en tenant compte des exigences de temps, de disponibilité et de rigueur académique que demandent les étudiants d'aujourd'hui et les emplois les plus compétitifs du marché.

Avec le modèle éducatif asynchrone de TECH, c'est l'étudiant qui choisit le temps qu'il consacre à l'étude, la manière dont il décide d'établir ses routines et tout cela dans le confort de l'appareil électronique de son choix. L'étudiant n'a pas besoin d'assister à des cours en direct, auxquels il ne peut souvent pas assister. Les activités d'apprentissage se dérouleront à votre convenance. Vous pouvez toujours décider quand et où étudier.

“

À TECH, vous n'aurez PAS de cours en direct (auxquelles vous ne pourrez jamais assister)”



Les programmes d'études les plus complets au niveau international

TECH se caractérise par l'offre des itinéraires académiques les plus complets dans l'environnement universitaire. Cette exhaustivité est obtenue grâce à la création de programmes d'études qui couvrent non seulement les connaissances essentielles, mais aussi les dernières innovations dans chaque domaine.

Grâce à une mise à jour constante, ces programmes permettent aux étudiants de suivre les évolutions du marché et d'acquérir les compétences les plus appréciées par les employeurs. Ainsi, les diplômés de TECH reçoivent une préparation complète qui leur donne un avantage concurrentiel significatif pour progresser dans leur carrière.

De plus, ils peuvent le faire à partir de n'importe quel appareil, PC, tablette ou smartphone.

“

Le modèle de TECH est asynchrone, de sorte que vous pouvez étudier sur votre PC, votre tablette ou votre smartphone où vous voulez, quand vous voulez et aussi longtemps que vous le voulez”

Case studies ou Méthode des cas

La méthode des cas est le système d'apprentissage le plus utilisé par les meilleures écoles de commerce du monde. Développée en 1912 pour que les étudiants en Droit n'apprennent pas seulement le droit sur la base d'un contenu théorique, sa fonction était également de leur présenter des situations réelles et complexes. De cette manière, ils pouvaient prendre des décisions en connaissance de cause et porter des jugements de valeur sur la manière de les résoudre. Elle a été établie comme méthode d'enseignement standard à Harvard en 1924.

Avec ce modèle d'enseignement, ce sont les étudiants eux-mêmes qui construisent leurs compétences professionnelles grâce à des stratégies telles que *Learning by doing* ou le *Design Thinking*, utilisées par d'autres institutions renommées telles que Yale ou Stanford.

Cette méthode orientée vers l'action sera appliquée tout au long du parcours académique de l'étudiant avec TECH. Vous serez ainsi confronté à de multiples situations de la vie réelle et devrez intégrer des connaissances, faire des recherches, argumenter et défendre vos idées et vos décisions. Il s'agissait de répondre à la question de savoir comment ils agiraient lorsqu'ils seraient confrontés à des événements spécifiques complexes dans le cadre de leur travail quotidien.



Méthode Relearning

Chez TECH, les *case studies* sont complétées par la meilleure méthode d'enseignement 100% en ligne: le *Relearning*.

Cette méthode s'écarte des techniques d'enseignement traditionnelles pour placer l'apprenant au centre de l'équation, en lui fournissant le meilleur contenu sous différents formats. De cette façon, il est en mesure de revoir et de répéter les concepts clés de chaque matière et d'apprendre à les appliquer dans un environnement réel.

Dans le même ordre d'idées, et selon de multiples recherches scientifiques, la répétition est le meilleur moyen d'apprendre. C'est pourquoi TECH propose entre 8 et 16 répétitions de chaque concept clé au sein d'une même leçon, présentées d'une manière différente, afin de garantir que les connaissances sont pleinement intégrées au cours du processus d'étude.

Le Relearning vous permettra d'apprendre plus facilement et de manière plus productive tout en développant un esprit critique, en défendant des arguments et en contrastant des opinions: une équation directe vers le succès.



Un Campus Virtuel 100% en ligne avec les meilleures ressources didactiques

Pour appliquer efficacement sa méthodologie, TECH se concentre à fournir aux diplômés du matériel pédagogique sous différents formats: textes, vidéos interactives, illustrations et cartes de connaissances, entre autres. Tous ces supports sont conçus par des enseignants qualifiés qui axent leur travail sur la combinaison de cas réels avec la résolution de situations complexes par la simulation, l'étude de contextes appliqués à chaque carrière professionnelle et l'apprentissage basé sur la répétition, par le biais d'audios, de présentations, d'animations, d'images, etc.

Les dernières données scientifiques dans le domaine des Neurosciences soulignent l'importance de prendre en compte le lieu et le contexte d'accès au contenu avant d'entamer un nouveau processus d'apprentissage. La possibilité d'ajuster ces variables de manière personnalisée aide les gens à se souvenir et à stocker les connaissances dans l'hippocampe pour une rétention à long terme. Il s'agit d'un modèle intitulé *Neurocognitive context-dependent e-learning* qui est sciemment appliqué dans le cadre de ce diplôme universitaire.

D'autre part, toujours dans le but de favoriser au maximum les contacts entre mentors et mentorés, un large éventail de possibilités de communication est offert, en temps réel et en différé (messagerie interne, forums de discussion, service téléphonique, contact par courrier électronique avec le secrétariat technique, chat et vidéoconférence).

De même, ce Campus Virtuel très complet permettra aux étudiants TECH d'organiser leurs horaires d'études en fonction de leurs disponibilités personnelles ou de leurs obligations professionnelles. De cette manière, ils auront un contrôle global des contenus académiques et de leurs outils didactiques, mis en fonction de leur mise à jour professionnelle accélérée.



Le mode d'étude en ligne de ce programme vous permettra d'organiser votre temps et votre rythme d'apprentissage, en l'adaptant à votre emploi du temps"

L'efficacité de la méthode est justifiée par quatre acquis fondamentaux:

1. Les étudiants qui suivent cette méthode parviennent non seulement à assimiler les concepts, mais aussi à développer leur capacité mentale au moyen d'exercices pour évaluer des situations réelles et appliquer leurs connaissances.
2. L'apprentissage est solidement traduit en compétences pratiques ce qui permet à l'étudiant de mieux s'intégrer dans le monde réel.
3. L'assimilation des idées et des concepts est rendue plus facile et plus efficace, grâce à l'utilisation de situations issues de la réalité.
4. Le sentiment d'efficacité de l'effort investi devient un stimulus très important pour les étudiants, qui se traduit par un plus grand intérêt pour l'apprentissage et une augmentation du temps passé à travailler sur le cours.

La méthodologie universitaire la mieux évaluée par ses étudiants

Les résultats de ce modèle académique innovant sont visibles dans les niveaux de satisfaction générale des diplômés de TECH.

L'évaluation par les étudiants de la qualité de l'enseignement, de la qualité du matériel, de la structure du cours et des objectifs est excellente. Il n'est pas surprenant que l'institution soit devenue l'université la mieux évaluée par ses étudiants selon l'indice global score, obtenant une note de 4,9 sur 5.

Accédez aux contenus de l'étude depuis n'importe quel appareil disposant d'une connexion Internet (ordinateur, tablette, smartphone) grâce au fait que TECH est à la pointe de la technologie et de l'enseignement.

Vous pourrez apprendre grâce aux avantages offerts par les environnements d'apprentissage simulés et à l'approche de l'apprentissage par observation: le Learning from an expert.



Ainsi, le meilleur matériel pédagogique, minutieusement préparé, sera disponible dans le cadre de ce programme:



Matériel didactique

Tous les contenus didactiques sont créés par les spécialistes qui enseignent les cours. Ils ont été conçus en exclusivité pour le programme afin que le développement didactique soit vraiment spécifique et concret.

Ces contenus sont ensuite appliqués au format audiovisuel afin de mettre en place notre mode de travail en ligne, avec les dernières techniques qui nous permettent de vous offrir une grande qualité dans chacune des pièces que nous mettrons à votre service.



Pratique des aptitudes et des compétences

Vous effectuerez des activités visant à développer des compétences et des aptitudes spécifiques dans chaque domaine. Pratiques et dynamiques permettant d'acquérir et de développer les compétences et les capacités qu'un spécialiste doit acquérir dans le cadre de la mondialisation dans laquelle nous vivons.



Résumés interactifs

Nous présentons les contenus de manière attrayante et dynamique dans des dossiers multimédias qui incluent de l'audio, des vidéos, des images, des diagrammes et des cartes conceptuelles afin de consolider les connaissances.

Ce système éducatif unique de présentation de contenu multimédia a été récompensé par Microsoft en tant que «European Success Story».



Lectures complémentaires

Articles récents, documents de consensus, guides internationaux, etc... Dans notre bibliothèque virtuelle, vous aurez accès à tout ce dont vous avez besoin pour compléter votre formation.





Case Studies

Vous réaliserez une sélection des meilleures *case studies* dans le domaine. Des cas présentés, analysés et encadrés par les meilleurs spécialistes internationaux.



Testing & Retesting

Nous évaluons et réévaluons périodiquement vos connaissances tout au long du programme. Nous le faisons sur 3 des 4 niveaux de la Pyramide de Miller.



Cours magistraux

Il existe des preuves scientifiques de l'utilité de l'observation par un tiers expert. La méthode *Learning from an Expert* permet au professionnel de renforcer ses connaissances ainsi que sa mémoire, puis lui permet d'avoir davantage confiance en lui concernant la prise de décisions difficiles.



Guides d'action rapide

TECH propose les contenus les plus pertinents du programme sous forme de fiches de travail ou de guides d'action rapide. Un moyen synthétique, pratique et efficace pour vous permettre de progresser dans votre apprentissage.



07

Corps Enseignant

Pour concevoir et dispenser ce programme, TECH a fait appel à des références authentiques dans le domaine de la Négociation et des Opérations Intégrales dans les *Startups*. Ils ont ainsi créé une myriade de contenus didactiques qui se distinguent non seulement par leur grande qualité, mais aussi par leur adaptation aux exigences du marché du travail actuel. De cette manière, les étudiants entreront dans une expérience académique très intensive qui optimisera de manière significative leurs perspectives d'emploi.



“

L'équipe enseignante de ce programme est composée d'experts renommés en Négociation et Opérations Intégrales dans les Startups"

Direction



Mme Segura García, Paula

- ♦ M&A Legal chez Crowe Legal y Tributario
- ♦ Master en Droit des Affaires de l'Université Esade Ramón Llull
- ♦ Licence en Droit de l'Université Esade Ramón Llull

Professeurs

M. Adrién Calduch, Enrique

- ♦ Fondateur de Cüimo
- ♦ Avocat en Droit Commercial chez Cuatrecasas
- ♦ Master en Droit Commercial International de l'Institut de l'Entreprise
- ♦ Licence en Droit, en Administration des Affaires et en Gestion de l'Université de Valence

M. Núñez Mejías, José María

- ♦ Rédacteur en chef et Scénariste d'articles dans Derecho Virtual
- ♦ Master en Droit de l'Université de Caceres
- ♦ Diplôme en Droit de l'Université de Cáceres

Dr Grigorián Keheaián, Levón

- ♦ Associé du Secteur *Banking & Finance* chez Crowe Legal y Tributario
- ♦ Vice-président de l'Institut des Actionnaires
- ♦ Représentant d'Enterprise Armenia
- ♦ Avocat chez Cuatrecasas
- ♦ Docteur en Droit de l'Université Pompeu Fabra
- ♦ Master en Droit en Études Juridiques Internationales du Georgetown University Law Center
- ♦ Master en Droit et Politique de l'Union Européenne de l'Institut Royal d'Etudes Européennes
- ♦ Master en Évaluation des Entreprises et Comptabilité de l'École de Gestion de l'UPF de Barcelone
- ♦ Licence en Droit de l'Université de Saragosse

M. Alegre Zalve, Joaquín

- ♦ Associé en Charge du Secteur *Banking & Finance* chez Crowe Legal y Tributario
- ♦ Directeur du *Banking & Finance* chez Andersen
- ♦ *Senior Manager* du secteur Banking and Financial Regulation chez PwC
- ♦ Avocat chez Cuatrecasas
- ♦ Spécialiste Juridique au Crédit Suisse
- ♦ Master en Évaluation des Entreprises et Comptabilité d'Entreprise de l'Université Pompeu Fabra
- ♦ Licence en Droit de l'Université de Valence

08 Diplôme

Le Certificat Avancé en Négociation et Opérations Intégrales dans les Startups garantit, outre la formation la plus rigoureuse et la plus actualisée, l'accès à un diplôme de Certificat Avancé délivré par TECH Global University.



“

*Terminez ce programme avec succès
et recevez votre diplôme sans avoir à
vous soucier des déplacements ou des
formalités administratives”*

Ce programme vous permettra d'obtenir votre diplôme propre de **Certificat Avancé en Négociation et Opérations Intégrales dans les Startups** approuvé par **TECH Global University**, la plus grande Université numérique au monde.

TECH Global University est une Université Européenne Officielle reconnue publiquement par le Gouvernement d'Andorre ([journal officiel](#)). L'Andorre fait partie de l'Espace Européen de l'Enseignement Supérieur (EEES) depuis 2003. L'EEES est une initiative promue par l'Union Européenne qui vise à organiser le cadre international de formation et à harmoniser les systèmes d'enseignement supérieur des pays membres de cet espace. Le projet promeut des valeurs communes, la mise en œuvre d'outils communs et le renforcement de ses mécanismes d'assurance qualité afin d'améliorer la collaboration et la mobilité des étudiants, des chercheurs et des universitaires.

Ce diplôme propre de **TECH Global University**, est un programme européen de formation continue et de mise à jour professionnelle qui garantit l'acquisition de compétences dans son domaine de connaissances, conférant une grande valeur curriculaire à l'étudiant qui réussit le programme.

Diplôme : **Certificat Avancé en Négociation et Opérations Intégrales dans les Startups**

Modalité : **en ligne**

Durée : **6 mois**

Accréditation : **18 ECTS**





Certificat Avancé
Négociation et Opérations
Intégrales dans les Startups

- » Modalité : en ligne
- » Durée : 6 mois
- » Diplôme : TECH Global University
- » Accréditation : 18 ECTS
- » Horaire : à votre rythme
- » Examens : en ligne

Certificat Avancé

Négociation et Opérations
Intégrales dans les Startups

