

BOOTCAMP REGIONAL 2022

Description et Bilan



Customer Camp
du 2 au 4 mars 2022
à Saint-Gènes-Champanelle

Financé par
La Région
Auvergne-Rhône-Alpes

Organisé par
CENTRE D'ENTREPRENEURIAT
LYON / SAINT-ETIENNE
Université de Lyon
PÉPITE OZER
UNIVERSITÉ DE CLERMONT AUVERGNE

42 places
(14 par PEPITE)
30€ / étudiant

#acquisition client
#rdv commercial
#négociation
#fidélisation

Présentation de l'événement

Qu'est-ce qu'un bootcamp ?

Le bootcamp régional est un événement phare des 3 PEPITE de la région Auvergne Rhône-Alpes. Chaque année, les PEPITEs Beelys, CAP et Ozer s'associent afin de proposer à leurs étudiants-entrepreneurs un séminaire de 3 jours sur une thématique de la création d'entreprise.

Edition 2022

Cette année le bootcamp régional s'est tenu à Clermont-Ferrand. Nous avons accueilli les étudiants du 2 au 4 mars au gîte "Archipel Volcans" à St-genès Champanelle.

Nombre de participants

Pour ce séminaire nous avons ouvert 42 places (14 par PEPITE) cependant nous avons dû faire face à un certains nombre d'annulations pour cause de COVID-19 ce sont donc 32 étudiants qui ont participé à ce séminaire.

Thématique

Cette année la thématique du séminaire était "la démarche commerciale" et son importance. Nous avons abordé la posture, l'acquisition client, les rendez-vous commerciaux, les réponses aux objections etc. L'objectif était que les étudiants puissent repartir avec des outils, des tips et des compétences pour leur permettre de démarrer leur activité commerciale sur de bonnes bases.

**32 ETUDIANTS-
ENTREPRENEURS DE LA
REGION**

**3 PEPITES
ORGANISATEURS (CAP /
OZER / BEELYS)**

**8 ACTIVITÉS / FORMATIONS
ORGANISÉES**

**UNE BONNE AMBIANCE ET
DES INTERVENANTS AU
TOP**

Le programme complet

formations et activités informelles

Retour d'expérience

Les 2 ateliers ont permis aux entrepreneurs du Customer Camp d'avoir des alignements théoriques, de découvrir des outils et surtout de s'entraîner. Première formation axée sur : Techniques de vente, mieux connaître son offre pour mieux l'exprimer en langage client.

Retour d'expérience

Petite animation organisée dans le gîte en milieu d'après-midi afin de permettre aux étudiants de décompresser dans cette journée bien chargée. Objectif: récolter les indices et trouver le message codé

Pitches TGV

Deuxième formations : Découvrir les besoins de son client, répondre aux objections de son client, mener un entretien de vente.

Simulation d'entretien de vente

2 Mars
19h

Témoignage de Julien Chaffard, fondateur de Classic Racing Group qui est venu nous parler de son expérience entrepreneuriale et de sa stratégie commerciale.

3 Mars
9h

Formation 1/2

Témoignage de Clement Baldellou et James Taylor fondateurs de Capillum, qui ont partagé leur expérience entrepreneuriale ainsi que leurs stratégies commerciales adaptées à leurs différents segments de clientèle.

3 Mars
14h

3 Mars
16h30

Chasse au trésor

Les étudiants avaient une minute pour pitcher et convaincre les autres d'acheter leur produit ou service. Chaque pitch était soumis au vote afin d'élire les 3 meilleurs.

3 Mars
18h

4 Mars
9h

Formation 2/2

Les étudiants avaient 5 minutes pour essayer de vendre leur produit ou service à un jury suivies de 5 minutes de réponses aux objections. Ces entretiens se sont passés avec des contraintes (bruits de fond / éléments perturbateurs etc.) afin de challenger au maximum les étudiants.

4 Mars
14h

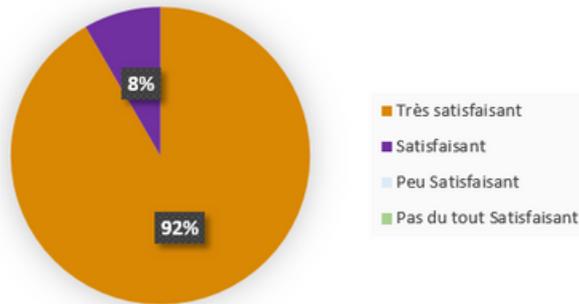
Enquête de satisfaction

formations et activités

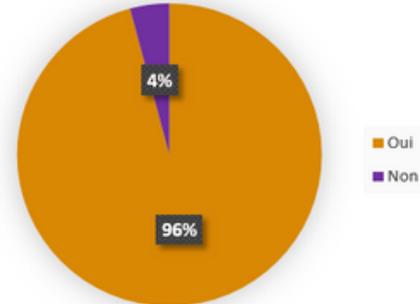
Chaque année à la suite du bootcamp nous faisons passer un questionnaire de satisfaction aux étudiants présents afin de recueillir leurs retours et leurs impressions sur le programme proposé. Cela nous permet de mieux comprendre leurs attentes ainsi que leurs besoins afin de nous adapter les années suivantes. En ce qui concerne l'édition 2022, ce sondage leur a été envoyé directement à la clôture du bootcamp afin de recueillir leur réaction à chaud.

Ci-dessous les réponses au questionnaire (24 étudiants / 32 ont répondu)

*Qu'avez vous pensé du lieu dans son ensemble
(chambre / repas / ambiance etc.)*



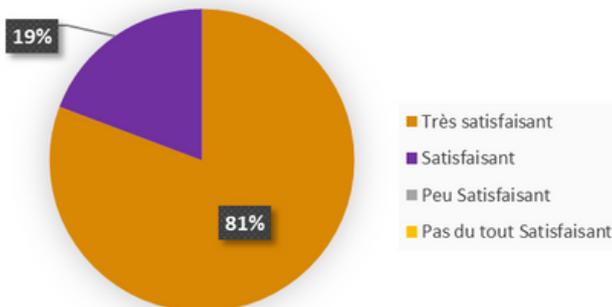
Est-ce que la thématique "commerciale" était adaptée à vos besoins ?



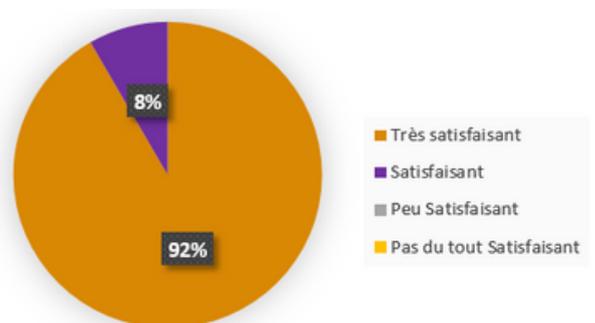
Dans l'ensemble nous pouvons constater que les étudiants ont été très satisfaits par la forme du bootcamp, que ce soit sur le lieu d'accueil ou sur la thématique globale.

Maintenant nous allons nous intéresser un peu plus au fond et notamment aux contenus de formations :

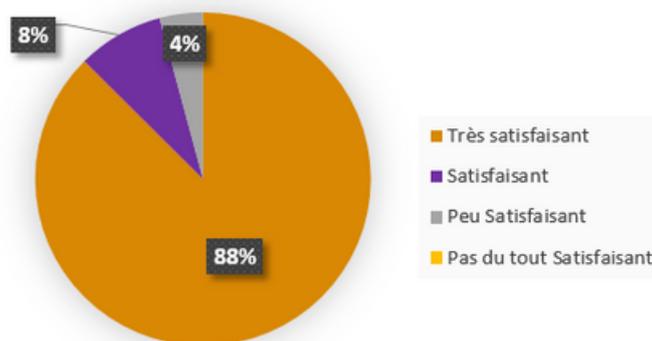
*Qu'avez vous pensé du témoignage de Julien Chaffard ?
(Classic racing groupe)*



*Qu'avez vous pensé du témoignage de James et Clément ?
(Capillum)*



Qu'avez vous pensé des 2 formations animées par Pierre Gruyelle ?



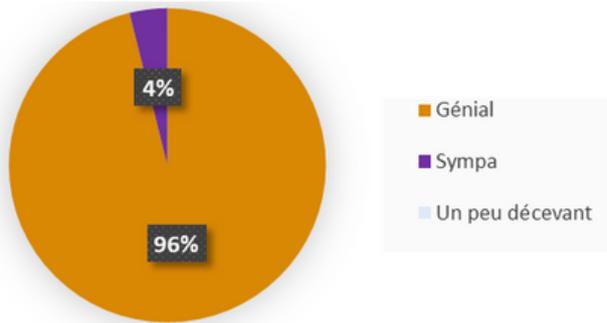
Au niveau des formations dispensées par Pierre Gruyelle on peut noter que plus de 90% des étudiants ont été très satisfaits par ses interventions. Les deux retours d'expériences ont également beaucoup plu aux étudiants, 100% de satisfaction pour les deux présentations.

Enquête de satisfaction

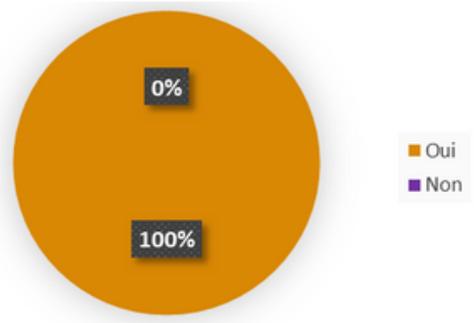
formations et activités

Sur la satisfaction globale les retours sont excellents. Les étudiants étaient conquis par l'ambiance du Bootcamp dans sa globalité et ils ont surtout pu créer de nombreux liens avec le reste des entrepreneurs de la région.

Ambiance générale



J'ai pu me connecter à d'autres entrepreneurs des PEPITE



Commentaires de nos étudiants :

"Il est difficile de donner le meilleur moment, mais autant préciser qu'il n'y en a eu aucun de mauvais!"

"Un grand merci aux organisateurs et à la région Auvergne Rhône-Alpes pour cette expérience !"

"A refaire absolument une bouffée d'air pour toutes et tous et un moyen de faire un carnet d'adresse non négligeable !"

"Vous avez tout simplement assuré ! Une équipe au top, présente, dynamique, entraînante, ce bootcamp a surpassé mes attentes et ce fut un réel plaisir."



Merci à tous nos étudiants pour leur implication et leur bonne humeur lors de ce BootCamp . Nous avons passé un très agréable moment grâce à eux. Et merci également à la région Auvergne Rhône-alpes de rendre cet événement possible chaque année.