

MON PARCOURS DE FORMATION

Programme de
septembre à décembre 2022



BIEN DÉMARRER SON ACTIVITÉ DE CRÉATION

- **Approcher son marché**

- Analyser l'offre et la demande sur son marché afin de permettre la mise en place de sa stratégie commerciale.
- Identifier les ressources clé et les exploiter au sein de l'entreprise

- **Le positionnement sur le marché (BMC)**

Présenter son projet autrement, bien définir le positionnement de son activité sur son marché



S'ADAPTER À SON MARCHÉ

- **Maîtriser son temps**

Savoir bien organiser son temps de travail au démarrage de son activité

- **Les supports de communication**

- Maîtriser la globalité des outils existants
- Cibler les outils appropriés, par activité
- Organiser les supports et contenus de manière autonome



CONTRÔLER LA VIABILITÉ DE SON ACTIVITÉ

- **Le coût de revient / Gérer sa rentabilité**

Fixer ses prix - le coût de revient - applications - bâtir son compte de résultat prévisionnel et son plan de trésorerie - calculer son seuil de rentabilité

- **Gérer sa viabilité**

Plan de trésorerie - plan de financement - les sources de financement.



DÉFINIR SA STRATÉGIE COMMERCIALE

- **Construire son argumentation**

Démarche marketing - construire un argumentaire de vente - technique de reformulation - les champs d'argumentation - s'appuyer sur son travail à l'écrit pour construire son pitch

- **Prospecter et négocier**

Les aspects généraux - les différentes étapes - la découverte du client (les 6 grandes catégories) - le traitement des objections : technique de réfutation / cas pratiques

Les formations se déroulent en visioconférence Zoom

CALENDRIER DES FORMATIONS ET ATELIERS

FORMATIONS

APPROCHER SON MARCHÉ		05 / 09 / 2022	02 / 11 / 2022
BMC Business Model Canvas		13 / 09 / 2022	08 / 11 / 2022
MAÎTRISER SON TEMPS *		25 / 10 / 2022	08 / 12 / 2022
LES RÉSEAUX SOCIAUX		26 / 09 / 2022	17 / 11 / 2022
CONTRÔLER SA VIABILITÉ ÉCONOMIQUE			
	Coût de revient / Gérer sa rentabilité	11 / 10 / 2022	06 / 12 / 2022
	Gérer sa viabilité	20 / 10 / 2022	13 / 12 / 2022
LA STRATÉGIE COMMERCIALE			
	Les outils et vecteurs de communication	22 / 09 / 2022	15 / 11 / 2022
	Argumentation écrit / oral	27 / 09 / 2022	22 / 11 / 2022
	Savoir prospecter et négocier	04 / 10 / 2022	29 / 11 / 2022

La durée des formations est de 7 heures.
* La durée de formation est de 2 heures

ATELIERS

STATUT JURIDIQUE	13 / 10 / 2022	
GESTION DES COMPTES DANS "LOUTY"	15 / 09 / 2022	21 / 10 / 2022
ENTREPRENEUR SALARIÉ ASSOCIÉ (ESA)	19 / 09 / 2022	
ATELIER D'ÉCHANGES : PROSPECTION ET NÉGOCIATION	06 / 10 / 2022	01 / 12 / 2022
ATELIER D'ÉCHANGES : ARGUMENTATION / ÉCRIT - ORAL	29 / 09 / 2022	24 / 11 / 2022
RENCONTRES ENTREPRENEURS : SOUTIEN AUX MÉTIERS DE LA SANTÉ	10 / 11 / 2022	
RENCONTRES ENTREPRENEURS : S'ENVISAGER FORMATEUR	27 / 10 / 2022	

La durée des ateliers est de 1/2 journée.

COMMENT M'INSCRIRE ?

Pour vous inscrire, plusieurs solutions :



contact @ boreal-innovation.com



Bouches du Rhone

04 91 01 64 70

Var

04 94 06 21 18



Directement auprès de votre conseiller



Qualiopi
processus certifié

REPUBLICQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :

ACTION DE FORMATION

BILANS DE COMPETENCE

ACTIONS PERMETTANT DE FAIRE VALIDER LES ACQUIS DE L'EXPERIENCE

boreal

innovation

La Coopérative créative

Une inscription vous engage. Merci de bloquer la date sur vos agendas