

BLOC 1 BIEN DÉMARRER SON ACTIVITÉ DE CRÉATION

• APPROCHER SON MARCHÉ 7H

16/01/24 - 12/03/24 - 07/05/2024

Analyser l'offre et la demande de 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

• ÊTRE ENTREPRENEUR 3h

25/01/24 - 14/03/24 - 16/05/2024

Acquérir les réflexes et les postures entrepreneuriaux

• LE POSITIONNEMENT SUR LE MARCHÉ (BMC) 7h

23/01/24 - 19/03/24 - 14/05/2024

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

BLOC 2 S'ADAPTER A SON MARCHÉ

• MAITRISER SON TEMPS

18/01/24 - 25/03/24 - 27/05/2024

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

BLOC 3 CONTRÔLER LA VIABILITÉ DE SON ACTIVITÉ

• LE COUT DE REVIENT 3,5h/Gérer sa rentabilité

27/02/24 - 23/04/24 - 18/06/2024

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

• GERER SA VIABILITE 7 h

05/03/24 - 30/04/24 - 25/06/2024

BLOC 4 DÉFINIR SA STRATÉGIE COMMERCIALE

• LES OUTILS & VECTEURS DE COMMUNICATION 7h

30/01/24 - 26/03/24 - 21/05/2024

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

• CONSTRUIRE SON ARGUMENTATION À L'ÉCRIT ET L'ORAL 7H

06/02/24 - 02/04/24 - 28/05/2024

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

• SAVOIR PROSPECTER ET NÉGOCIER 7H

13/02/24 - 09/04/24 - 04/06/2024

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

LES RÉSEAUX SOCIAUX 6H

20/02/24 - 16/04/24 - 11/06/2024

BLOC 5 RSE 4h

11/01/24 - 12/02/24 - 13/03/2024 - 15/04/2024

STATUTS JURIDIQUES

07/03/24 20/06/24

GESTION DES COMPTES DANS « LOUTY »

29/02/24 27/06/24

ENTREPRENEUR SALARIÉ ASSOCIÉ (ESA)

25/04/24

**ATELIER D'ÉCHANGES :
PROSPECTIONS ET NÉGOCIATION**

15/02/24 11/04/24 06/06/2024

**ATELIER D'ÉCHANGES :
ARGUMENTATION / ÉCRIT - ORAL**

08/02/24 04/04/24 30/05/2024

**ATELIER D'ÉCHANGES :
SUPPORTS DE COMMUNICATION**

01/02/24 28/03/24 23/05/2024

LINKEDIN POUR LES DÉBUTANTS

22/02/24 18/04/24 13/06/2024

La durée des ateliers est de 3 heures.

COMMENT S'INSCRIRE ?

Pour vous inscrire, plusieurs solutions :

BOUCHES-DU-RHÔNE

contact@boreal-innovation.com

04 91 01 64 70

VAR

contact@boreal-innovation.com

04 94 06 21 18

OU DIRECTEMENT AUPRÈS DE VOTRE CONSEILLER

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