

Mon parcours de formation

Programme de Janvier à Avril 2022

- ❖ Approcher son marché
- ❖ Le positionnement sur le marché (BMC)
- ❖ Maitriser son temps
- ❖ Les supports de communication
- ❖ Le coût de revient
- ❖ Gérer sa rentabilité
- ❖ Gérer sa viabilité
- ❖ Construire son argumentation
- ❖ Prospector et négocier

Bien demarrer son activité de création

S'adapter à son marché

Controler la viabilité de son activité

Definir sa stratégie commerciale

LES FORMATIONS SONT TOUTES EN VISIOCONFERENCE SUR ZOOM


b.réal
innovation
La Coopérative créative


Qualiopi
processus certifié

■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories

d'actions suivantes :

ACTION DE FORMATION
BILANS DE COMPETENCE

Approcher son marché – 14 Janvier et 23 Mars de 9h30 à 12h30 puis de 14h à 17h30.

Analyser l'offre et la demande sur son marché afin de permettre la mise en place de sa stratégie commerciale.

Le Business Model Canevas – 18 Janvier et 30 Mars de 9h30 à 12h30 puis de 14h à 17h30

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

Le coût de revient / Gérer sa rentabilité – 08 Février et 12 Avril de 09h30 à 12h30 puis de 14h à 17h30

Fixer ses prix - le coût de revient - applications. Bâtir son compte de résultat prévisionnel et son plan de trésorerie. Calculer son seuil de rentabilité.

Maitriser son temps – 04 Février et 14 Mars de 09h30 à 11h30

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

Gérer sa viabilité – 15 Février et 20 Avril de 09h30 à 12h30 puis de 14h à 17h30

Plan de trésorerie – Plan de financement – les sources de financement.

LES FORMATIONS SONT TOUTES EN VISIOCONFERENCE SUR ZOOM



Qualiopi 
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

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

**ACTION DE FORMATION
BILANS DE COMPETENCE**

Les supports de communication – 02 Février et 05 Avril de 09h30 à 12h30

Point sur la globalité des outils existants, ciblage des outils appropriés par activité..

Construire son argumentation à l'écrit comme à l'oral – 25 Février et 15 22 Avril de 09h30 à 12h30 puis de 14h à 17h30.

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 – 03 Mars et 28 Avril de 09h30 à 12h30 puis de 14h à 17h30.

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

Les réseaux sociaux pour les pros

- Facebook le 18 Février de 09h30 à 11h30
- LinkedIn le 04 Mars de 09h30 à 11h30

LES FORMATIONS SONT TOUTES EN VISIOCONFERENCE SUR ZOOM



Qualiopi 
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

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

ACTION DE FORMATION
BILANS DE COMPETENCE

Mes inscriptions

Nom :

Structure :

Prénom :

Département à cocher

Mail :

Date entrée CAPE:

Thème	Lieu/visio	Date

Une inscription vous engage. Merci de bloquer la date sur votre agenda.

A envoyer par mail à :

✉ contact@boreal-innovation.com

✉ Ou directement auprès de votre conseiller

Par téléphone au :

☎ 04.91.01.64.70 (MARSEILLE)

☎ 04.94.06.21.18 (TOULON)

LES FORMATIONS SONT TOUTES EN VISIOCONFERENCE SUR ZOOM



■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories

d'actions suivantes :

ACTION DE FORMATION

BILANS DE COMPETENCE