

Mon parcours de formation

Programme d'octobre à décembre 2021

- ❖ L'étude de 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

Approcher son marché – 05 Octobre et 04 Novembre 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 – 12 Octobre et 12 Novembre de 9h30 à 12h30 puis de 14h à 17h30

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

Maitriser son temps – 22 Novembre de 09h30 à 11h30

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

CONTROLE LA VIABILITE ECONOMIQUE ET FINANCIERE DE SON ACTIVITE

- **Le coût de revient / Gérer sa rentabilité – 17 Novembre 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.

- **Gérer sa viabilité – 9 Décembre de 09h30 à 12h30 puis de 14h à 17h30**

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

DEFINIR SA STRATEGIE COMMERCIALE

- **Les supports de communication – 15 Octobre de 09h30 à 12h30**

LES FORMATIONS SONT TOUTES EN VISIOCONFERENCE SUR ZOOM

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

- **Construire son argumentation à l'écrit comme à l'oral – 22 Octobre et 15 novembre 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 – 2 Novembre et 30 novembre 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 FORMATIONS SONT TOUTES EN VISIOCONFERENCE SUR ZOOM

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