

ATELIERS LE 30 PARIS-SACLAY

Avril /juin 2021

Nom de l'évènement	Date(s)	horaires	Lieu /adresse	Description	Animateur
Mettre en place une stratégie commerciale et des outils de prospection cohérents. (3 jours)	25 mars 2 avril 16 avril	9h15-17h	Massy Massy Massy	➤ Construire de l'argumentaire pour mieux présenter son produit. ➤ Expérimenter et maîtriser les techniques de prospection et de négociation ➤ Mise en situation d'entretien commercial	Fabrice Monternot Redstone
Pitcher son projet (2 jours)	14 avril 28 avril	9h15- 17h	Massy Massy	➤ Savoir présenter son projet ➤ Mise en situation filmée	Eric COUTARD La boîte de pro
Construire son offre de service et valider son modèle économique (3 jours)	18 mai 19 mai 20 mai	9h15 -17h	Longjumeau * Longjumeau* Massy	➤ Maîtriser son offre de service et savoir en parler. ➤ Identifier les données économiques principales permettant de pérenniser le projet. ➤ Savoir construire son étude de marché	Pierre Henri MULTON Société Aspasia
Les fondamentaux pour communiquer sur le web (5 jours)	31 mai 7 juin 14 juin 21 juin 29 juin	9h15 -17h	Longjumeau* Longjumeau* Massy Longjumeau* Longjumeau*	➤ Définir son identité visuelle et sa stratégie commerciale. Storytelling ➤ Plan et outils de communication ➤ Mieux connaître les enjeux et les opportunités des médias web. ➤ Optimiser la communication sur les réseaux sociaux ➤ Evaluer et piloter les actions engagées	Christine VAILLANT Learn média
Chef d'entreprise, un métier	1 juin	9h15 -17h	Massy	➤ Quel dirigeant suis-je ? Quels sont mes atouts ? ➤ Comment je construis mon plan d'action ?	Pierre Henri MULTON Société Aspasia