



# l'atelier de l'entrepreneuriat

Le parcours de  
formation

Programme de Septembre à  
Décembre 2018

*Dolce casa*  
SERVICES

COOPÉRATIVE DE SERVICES À LA PERSONNE ET SILVER ECONOMIE

# programme formations Aix-en-Provence 20, route de galice

<u>Thèmes</u>	<u>date</u>
<b>C0 : Positionnement sur le marché - Business model Canvas</b> Présenter son projet autrement, bien définir le positionnement de son activité sur son marché, genèse et objectif de cette méthode innovante de management de projet, définition des différents «bloc» clé du BMC.	25/10
<b>C1 : Les supports de communication</b> Point sur la globalité des outils existants, ciblage des outils appropriés par activité. Atelier pratique sur support et contenu.	06/11
<b>C2 : Construire une argumentation et prospecter</b> Démarche marketing, construire un argumentaire de vente - technique de reformulation - les champs d'argumentation. La prospection - identification des clients potentiels - construire une offre commerciale - La prospection physique et marketing.	15/11
<b>C3 : Savoir négocier</b> 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.	27/11
<b>C4 : La Prospection phoning</b> Maîtriser l'outil téléphonique afin d'en faire un instrument régulier et performant de votre communication commerciale.	<b>NOUVEAU !</b> 13/12
<b>G0 : Le coût de revient</b> Fixer ses prix - le coût de revient - applications.	31/10
<b>G1 : Gérer sa rentabilité</b> Bâtir son compte de résultat prévisionnel + plan de trésorerie. Calculer son seuil de rentabilité. Application au projet.	13/11
<b>G2 : Gérer sa viabilité</b> Plan de trésorerie - plan de financement - source de financement.	29/11
<b>JFS : Juridique Fiscal Social</b> Les différentes formes juridique, les critères de choix du statut juridique, les incidences fiscales et sociales, les cotisations sociales.	11/12
<b>GESA / Entrepreneur salarié - matin</b> Découvrir le statut d'entrepreneur Salarié Associé !	16/11
<b>LOUTY / lecture des comptes - après-midi</b> Comprendre son compte de résultat et sa trésorerie sur LOUTY.	16/11
<b>Facebook pour les pro - 60€ TTC (5 participants minimum)</b> Venez découvrir comment créer et animer une page Facebook Pro.	24/10

Les formations proposées durent 1 journée, de 9h30 à 17h.

# programme formations Marseille

## 83, La Canebière

### Thèmes

date

#### **C0 : Positionnement sur le marché - Business model Canvas**

20/09

Présenter son projet autrement, bien définir le positionnement de son activité sur son marché, genèse et objectif de cette méthode innovante de management de projet, définition des différents « bloc » clé du BMC.

#### **C1 : Les supports de communication**

03/10

Point sur la globalité des outils existants, ciblage des outils appropriés par activité. Atelier pratique sur support et contenu.

#### **C2 : Construire une argumentation et prospecter**

12/10

Démarche marketing, construire un argumentaire de vente - technique de reformulation - les champs d'argumentation. La prospection - identification des clients potentiels - construire une offre commerciale - La prospection physique et marketing.

#### **C3 : Savoir négocier**

18/10

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.

#### **C4 : La Prospection phoning**

**NOUVEAU !**

11/12

Maîtriser l'outil téléphonique afin d'en faire un instrument régulier et performant de votre communication commerciale.

#### **G0 : Le coût de revient**

30/10

Fixer ses prix - le coût de revient - applications.

#### **G1 : Gérer sa rentabilité**

09/11

Bâtir son compte de résultat prévisionnel + plan de trésorerie. Calculer son seuil de rentabilité. Application au projet.

#### **G2 : Gérer sa viabilité**

22/11

Plan de trésorerie - plan de financement - source de financement.

#### **JFS : Juridique Fiscal Social**

06/12

Les différentes formes juridique, les critères de choix du statut juridique, les incidences fiscales et sociales, les cotisations sociales.

#### **CESA / Entrepreneur salarié - matin**

16/10

Découvrir le statut d'entrepreneur Salarié Associé !

#### **LOUTY / lecture des comptes - après-midi**

16/10

Comprendre son compte de résultat et sa trésorerie sur LOUTY.

#### **L'accord d'intéressement et l'accord de participation - matin**

13/11

#### **Réseau Sociaux et WEB 2.0 - après-midi**

27/11

quels intérêts et potentiels des réseaux sociaux pour mon entreprise, choisir les bons réseaux pour communiquer.

Les formations proposées durent 1 journée, de 9h30 à 17h.

# MES INSCRIPTIONS

Nom : ..... Prénom : .....

Date CAPE : .....

STRUCTURE : .....

Thème	Lieu	Date

## **A rendre après échange avec votre conseiller.**

A envoyer par mail à :

 [contact@couveuse-interface.fr](mailto:contact@couveuse-interface.fr)

Par téléphone au :

 04.91.01.64.70

Par courrier à :

 83, La Canebière, 13001 Marseille

**Les formations proposées durent 1 journée, de 9h30 à 17h.**