

BLOC 1 BIEN DÉMARRER SON ACTIVITÉ DE CRÉATION

APPROCHER SON MARCHÉ DE 9H30 À 17H

25/08/2026 - 20/10/2026

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 DE 9H30 À 12H30

09/07/2026 - 13/10/2026

Acquérir les réflexes et les postures entrepreneuriaux.

LE POSITIONNEMENT SUR LE MARCHÉ (BMC) DE 9H30 À 17H

01/09/2026 - 27/10/2026

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

BLOC 2 S'ADAPTER A SON MARCHÉ

MAITRISER SON TEMPS

03/09/2026 de 9h à 13h - 26/11/2026 de 14h à 18h

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

BLOC 3 CONTRÔLER LA VIABILITÉ DE SON ACTIVITÉ

LE COUT DE REVIENT DE 9H30 À 12H30

06/10/2026 - 08/12/2026

Fixer ses prix - le coût de revient - applications

GÉRER SA RENTABILITÉ DE 13H30 À 17H

06/10/2026 - 08/12/2026

Bâtir son compte de résultat prévisionnel - calculer son seuil de rentabilité

GERER SA VIABILITE DE 9H30 À 17H

15/10/2026 - 15/12/2026

BLOC 4 DÉFINIR SA STRATÉGIE COMMERCIALE

LES OUTILS & VECTEURS DE COMMUNICATION DE 9H30 À 17H

08/09/2026 - 03/11/2026

Maîtriser la globalité des outils existants.

CONSTRUIRE SON ARGUMENTATION À L'ÉCRIT ET L'ORAL DE 9H30 À 17H

15/09/2026 - 17/11/2026

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 DE 9H30 À 17H

22/09/2026 - 24/11/2026

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 DE 9H À 17H

29/09/2026 - 01/12/2026

BLOC 5 CONDUIRE UN PROJET ÉCO-RESPONSABLE

RSE ET DÉVELOPPEMENT DURABLE DE 13H30 À 17H30

02/07 - 27/08 - 05/11/2026

STATUTS JURIDIQUES (sous conditions)

22/10/2026 - 17/12/2026

GESTION DES COMPTES DANS « LOUTY » (sous conditions)

01/10/2026 - 03/12/2026

ENTREPRENEUR SALARIÉ ASSOCIÉ (ESA) (sous conditions)

08/10/2026

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

24/09/2026 - 26/11/2026

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

17/09/2026 - 19/11/2026

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

10/09/2026 - 12/11/2026

LINKEDIN - GOOGLE MY BUSINESS

29/10/2026

La durée des ateliers est de 3 heures.

COMMENT S'INSCRIRE ?

Pour vous inscrire, plusieurs solutions :

BOUCHES-DU-RHÔNE

avishag.uterano@boreal-innovation.com

04 91 01 64 78

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