

ATELIERS DÉDIÉS À LA CRÉATION ET AU DÉVELOPPEMENT DE L'ENTREPRISE



PLUS DE
300
PARTICIPANTS
PAR AN

LES « MARDIS DU BOOSTER » sont des ateliers gratuits, ouverts à tous les (futurs) entrepreneurs et collaborateurs.

Ateliers en petits groupes, de 10 à 15 personnes, favorisant les échanges et retours d'expériences.

HORAIRES : de 9H à 11H

JANVIER

Mardi 5 LA VISIBILITÉ SUR LES MOTEURS DE RECHERCHE

Animé par Rose NYAMBURA
Rosen Consultants

Le référencement naturel de votre site est l'une des clés de voûte de votre présence en ligne. Sur internet, le travail de référencement consiste à améliorer le positionnement et la visibilité de sites dans les résultats de moteurs de recherche.

Mardi 19 QUEL TABLEAU DE BORD EN PÉRIODE COVID ?

Animé par Fidéliance
Le tableau de bord est un outil essentiel d'aide à la décision. Il doit être adapté à votre activité et au contexte afin de répondre à vos besoins : Quels sont vos indicateurs clés ? Vos objectifs sont-ils financiers, marketing ou commerciaux ?



FÉVRIER

Mardi 2 GÉRER SON STRESS DANS UN CONTEXTE INCERTAIN

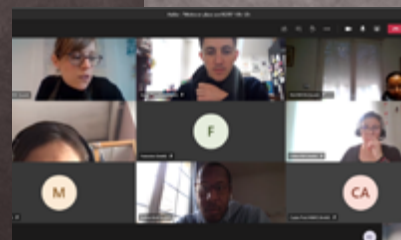
Animé par Malika ARLIN
MaCoach

Comment piloter sereinement son entreprise dans un contexte incertain ? Nous verrons comment comprendre les mécanismes du stress ainsi que les leviers au cœur de son projet d'entrepreneur en faisant du stress un allié.

Mardi 9 LE DISCOURS COMMERCIAL

Animé par Philippe DOUAY,
Pool Dev

À partir d'un questionnaire, des outils et exercices seront mis en place afin de vous aider à progresser dans votre discours commercial.



INSCRIPTION
EN LIGNE
OU AU
01 64 70 10 79

MARS

Mardi 2 PROSPECTION ET PREMIER ENTRETIEN DE VENTE

Animé par Bernard BADOCHÉ
DC Pilot

La vente se déroule autour de deux temps forts : la prospection et le premier entretien. Comment établir une relation de confiance et comprendre le besoin de votre prospect ?

Mardi 16 LE CROWDFUNDING

Animé par Adrien DEHELLY
Royalti
Ce moyen de financement permet autant de tester son marché que de lever des fonds. Mais il s'agit d'une démarche qui a ses bonnes pratiques. Comment préparer sa campagne, choisir son opérateur, comprendre le marché, apporter la contrepartie des fonds levés ? Autant de sujets à aborder avant de publier son offre.

LA PÉPINIÈRE D'ENTREPRISES

SOUS RÉSERVE D'ÉLIGIBILITÉ ET SUITE À PASSAGE EN COMITÉ DE SÉLECTION, L'ENTREPRENEUR(E) LAURÉAT(E) EST HÉBERGÉ(E) ET ACCOMPAGNÉ(E) PENDANT 4 ANS MAXIMUM. IL / ELLE BÉNÉFICIE :

- d'une aide financière du Pays de Fontainebleau pour accéder à un BUREAU moins cher dans le centre Stop & Work Fontainebleau
- d'un ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ tout au long de son passage au Booster
- d'un accès privilégié au RÉSEAU du Booster : partenaires experts et acteurs du tissu économique local