

Nom de l'évènement	Date	horaire	Lieu /adresse	Description	Animateur
<b>Chef d'entreprise, un métier</b>	<b>19 septembre</b>	<b>9h15 -17h</b>	<b>Massy</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Quel dirigeant suis-je ? Quels sont mes atouts ?</li> <li>➤ Comment je construis mon plan d'action ?</li> </ul>	Pierre Henri MULTON Société Aspasia
<b>Construire son offre de service et valider son modèle économique (3 jours)</b>	<b>3 octobre</b> <b>4 octobre</b> <b>5 octobre</b>	<b>9h15 -17h</b>	<b>Orsay</b> <b>Massy</b> <b>Massy</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Maitriser son offre de service et savoir en parler.</li> <li>➤ Identifier les données économiques permettant de pérenniser le projet.</li> <li>➤ Savoir construire son étude de marché</li> </ul>	Pierre Henri MULTON Société Aspasia
<b>Les fondamentaux pour communiquer sur le web (5 jours)</b>	<b>22 septembre</b> <b>16 octobre</b> <b>7 novembre</b> <b>4 décembre</b> <b>14 décembre</b>	<b>9h15 -17h</b>	<b>Orsay</b> <b>Orsay</b> <b>Orsay</b> <b>Orsay</b> <b>Orsay</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Définir son identité visuelle et sa stratégie commerciale. Storytelling</li> <li>➤ Plan et outils de communication</li> <li>➤ Mieux connaître les enjeux et les opportunités des médias web.</li> <li>➤ Optimiser la communication sur les réseaux sociaux</li> <li>➤ Evaluer et piloter les actions engagées</li> </ul>	Christine VAILLANT Learn média
<b>Les outils financiers pour lancer son activité (4 jours)</b>	<b>17 octobre</b> <b>18 octobre</b> <b>19 octobre</b> <b>20 octobre</b>	<b>9h15 -17h</b>	<b>Orsay</b> <b>Orsay</b> <b>Orsay</b> <b>Orsay</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Réaliser un business model, un plan de financement, un compte de résultat, un plan de trésorerie à travers un jeu.</li> <li>➤ Appliquer la méthode à son propre projet.</li> </ul>	Antonin Michelet Créaspace
<b>Mettre en place une stratégie commerciale et des outils de prospection. (3 jours)</b>	<b>26 octobre</b> <b>30 octobre</b> <b>15 novembre</b>	<b>9h15- 17H</b>	<b>Massy</b> <b>Massy</b> <b>Massy</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Construire de l'argumentaire pour mieux présenter son produit.</li> <li>➤ Expérimenter et maitriser les techniques de prospection et de négociation</li> <li>➤ Mise en situation d'entretien commercial</li> </ul>	Fabrice Montrenot Redstone
<b>Pitcher son projet (2 jours)</b>	<b>10 novembre</b> <b>20 novembre</b>	<b>9h15- 17h</b>	<b>Massy</b> <b>Massy</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Savoir présenter son projet</li> <li>➤ Mise en situation filmée</li> </ul>	Eric COUTARD La boîte de prod

Inscription par charte : à demander au [le30@paris-saclay.com](mailto:le30@paris-saclay.com)

Ateliers gratuits réservés aux entrepreneurs du territoire de la Communauté d'agglomération Paris Saclay.

**Adresses :**

**Le 30**, 30 avenue Carnot, 91300 Massy

[le30@paris-saclay.com](mailto:le30@paris-saclay.com) / [www.le30.paris-saclay.com](http://www.le30.paris-saclay.com)

**Le 21**, 21 rue Jean Rostand, 91 898 Orsay

[le21@paris-saclay.com](mailto:le21@paris-saclay.com)

**Longjumeau** \*(annexe du 30) : 156 rue du président François Mitterrand, 91160 Longjumeau