

**" L'action est la clé fondamentale de tout succès " Pablo Picasso**

Nous avons pour objectif de favoriser l'entrepreneuriat local et le développement des entreprises en concevant des solutions innovantes de formation et d'accompagnement au métier d'entrepreneur responsable.

**Le parcours FORMADEO** a été imaginé pour répondre aux attentes des porteurs de projet et des repreneurs. Il s'appuie sur une pédagogie ludique et participative, sur l'expérimentation et la mise en œuvre de nouvelles approches entrepreneuriales.

## Public cible :

Porteurs de projet et repreneurs.  
Aucun pré-requis.

**Durée de la formation :** 10 demi-journées ( 30h ).

**Dates :** Les lundis 1°, 8, 15, 22 et 29 mars 2021.

**Horaires :** 9h-12h / 13H30-16h30.

**Lieu :** La Teste de Buch.

**Tarifs :** 1 800€ Net de taxes.

**Contacts :** Laurent Soria, Consultant-formateur  
06 67 29 21 82 [laurentsoria@hotmail.fr](mailto:laurentsoria@hotmail.fr)

Laurent Vorgere, Gérant de DiFuP  
06 09 78 04 2 [difup@orange.fr](mailto:difup@orange.fr)

## Objectifs :

- Évaluer la viabilité de votre activité.
- Acquérir des compétences et des ressources nouvelles nécessaires à la bonne marche de votre activité.
- Développer votre réseau social.



**Atelier PROFIL-ENTREPRENEUR :** "La logique entrepreneuriale " - 1/2 journée.

**Objectifs :**

Découvrir les principes de l'effectuation.  
Évaluer votre aptitude à entreprendre.  
Établir un plan d'action.

**Atelier COCKTAIL:** " Modèle économique et proposition de valeur " - 2 demi-journées.

**Objectifs :**

Représenter les différentes composantes de votre business model.  
Identifier et valoriser votre proposition de valeur.  
Mettre en œuvre une stratégie gagnante.

**Atelier BOOSTER:** " Développement commercial de votre activité" - 1/2 journée.

**Objectifs :**

Organiser efficacement sa démarche commerciale.  
Acquérir des techniques de prospection.  
Augmenter son chiffre d'affaires.

**Atelier Intelligence NETWORK:** " Réseautage et partenariats " - 1/2 journée.

**Objectifs :**

Connaître les règles à adopter.  
Organiser sa démarche de réseautage.  
Réussir son pitch de présentation.

**Atelier ONEGO:** " L'art de la négociation" - 1/2 journée.

**Objectifs :**

Appréhender les mécanismes de la négociation.  
Mettre en œuvre une stratégie efficace.  
Favoriser des accords profitables.



**DiFup**

DÉCOLLAGE IMMÉDIAT EN FORMATION

OPAC n° 72 33 07909 33  
RCS Bordeaux 533 545 869 - Code APE 8559 A  
[www.difup.com](http://www.difup.com)

**Atelier COCKPIT:** " Gestion financière et pilotage de son activité " - 2 demi-journées.

**Objectifs :**

Appréhender les notions essentielles de la gestion financière.  
Mettre en place un suivi financier simple et efficace de son activité.  
Contrôler la performance financière de son entreprise.

**Atelier MONEY:** " Financement et aides " - 1/2 journée.

**Objectifs :**

Connaître les différentes sources de financement possibles.  
S'informer des aides auxquelles vous avez droit.  
Établir le montage financier de votre projet ou reprise.

**Atelier LexGO!:** " Choix du statut et démarches administratives " - 1/2 journée.

**Objectifs :**

Choisir à bon escient son statut juridique.  
Quelles conséquences personnelles ?  
Démarrer légalement son activité.

**Animations en sus du programme :**

**Afterwork in english**

**Fil rouge :** Créez votre boîte !

**Feelin'Good:** Santé physique et mentale.

**La soif d'entreprendre :** Dégustation œnologique ( L'entrepreneur sensoriel ).

**La recette gagnante :** Atelier culinaire ( La recette du processus entrepreneurial ).



**DiFup**

DÉCOLLAGE IMMÉDIAT EN FORMATION