

<p>MARDI 11 MARS [Présentiel]</p>	<p>Maîtriser sa communication Média Omnibus - Olivier Doussot Obj : savoir utiliser les médias pour soigner ses relations presse et passer ses messages clés</p>	<p>Quimper</p>	<p>1 jour</p>
<p>MARDI 25 MARS [Présentiel] MARDI 22 AVRIL [Visio]</p>	<p>La prise de parole en public Christel Le Roux Obj : convaincre avec son pitch, développer sa présence et sa spontanéité et son impact face à un auditoire</p>	<p>Lannion</p>	<p>1 jour + 2h visio</p>
<p>JEUDI 27 MARS [Anticipa] JEUDI 10 & VENDREDI 11 AVRIL [Innozh]</p>	<p>Savoir analyser ses documents financiers et convaincre les banquiers Cabinet Geirec- Nathalie Gardan Obj : appréhender les premiers outils d'analyse financière et convaincre les banquiers de suivre votre projet</p>	<p>Lannion St Brieuc</p>	<p>3 jours</p>
<p>MARDI 29 AVRIL [Présentiel]</p>	<p>Closer ses deals commerciaux Baobab - Christophe Beuchard Obj : être en maîtrise de la fabrication d'une offre commerciale, de la négociation à la signature, et surtout la signature !</p>	<p>Rennes</p>	<p>1 jour</p>
<p>MARDI 27 MAI [Présentiel]</p>	<p>Réussir ses rendez-vous commerciaux Benoit Morin Obj : comprendre la structure d'un rendez-vous et oser aller sur le terrain</p>	<p>Vannes</p>	<p>1 jour</p>
<p>MARDI 3 JUIN [Présentiel]</p>	<p>Construire une stratégie Go to Market Magali Rovello Obj : identifier ses premiers clients, structurer sa démarche commerciale, construire une proposition de valeur, choisir les bons canaux d'acquisition et les leviers de conversion</p>	<p>Quimper</p>	<p>1 jour</p>
<p>MARDI 17 JUIN [Présentiel] MARDI 24 JUIN ET 1ER JUILLET [Visio]</p>	<p>Préparer une levée de fonds Frédéric Allot Obj : maîtriser toutes les étapes d'une levée de fonds, les documents attendus et les points de vigilance avant de se lancer dans la recherche de fonds</p>	<p>Brest</p>	<p>1 jour + 2x2h en visio</p>
<p>LUNDI 29 SEPTEMBRE [visio] LUNDI 6 OCTOBRE [Présentiel]</p>	<p>L'art du pitch investisseur Jour 1 : la théorie - Mathieu Cotiniaux Jour 2 : la mise en pratique - Mathieu Cotiniaux et Christophe Orceau Obj : savoir pitcher et convaincre les investisseurs</p>	<p>St Brieuc</p>	<p>1,5 jour</p>

MODALITÉS DES FORMATIONS

Formation courte (1 à 2 jours) :

- Gratuit (financement 100% Emergys Bretagne)
- Inscription obligatoire

Formation longue (+ de 2 jours) :

- Payant - Financement à 50% par Emergys Bretagne
- Inscription obligatoire
- Possibilité de prise en charge DIF



Renseignements complémentaires et programmes détaillés auprès de votre conseiller de proximité 7 technopoles Bretagne.

Suivez-nous sur LinkedIn et sur notre site internet www.7technopoles-bretagne.bzh