

Version du 20 février 2018

	Avril	Mai	Juin	Juillet/Aout	Septembre	Octobre	Novembre	TOTAL JOURS
Rendez-vous individuels (2 H)	LANCEMENT / DIAGNOSTIC 1 RV en entreprise (collectif) avec l'accompagnateur 6, 11, ou 12 avril		DIAGNOSTIC / STRATEGIE 1 RV individuel par entreprise avec l'accompagnateur 05, 06 ou 07 juin			DEVELOPPEMENT / FINANCEMENT 1 RV individuel par entreprise avec l'accompagnateur 24,25 ou 26 octobre		1,5
Afterwork entreprises		Afterwork lancement promotion 3 mai		Afterwork mentorat 10 juillet			Afterwork promotion bilan 27 Novembre	1,5
Journées collectives (1 journée)	DIAGNOSTIC 13 avril : Diag interne 20 avril : Diag externe 27 avril : Diag RH				FINANCEMENTS 12 septembre : Stratégie financière			4
Ateliers collectifs (1/2 journée)		DIAGNOSTIC 18 mai : verrous et priorités 25 mai : DAS, offres et segments	STRATEGIE 12 juin : Stratégies de croissance 19 juin : Commercial et communication	DEVELOPPEMENT 05 juillet : Plan d'actions	FINANCEMENTS 18 septembre : Stratégie financière	PRESENTATION 11 octobre : Préparation du pitch	PRESENTATION 8 novembre : Répétition filmée du pitch	4
Missions consultants				CHOIX ET LANCEMENT DES MISSIONS INDIVIDUELLES CONSULTANTS (RH, Stratégie, Action commerciale, finances, posture, ...)				1
Service SVP		ACCES ILLIMITE AU SERVICE CONSEILS S.V.P						
Mentorat entrepreneurial		RENDEZ VOUS REGULIERS AVEC LE MENTOR (entre 3 et 5 RV)						1
Pitch			Comité technique 28 juin				Conseil stratégique 22 novembre	1