

Lancement le 18 Janvier 2008

Club
ESPACE
INNOVATION

1

Un contenu

2

Des privilèges

3

Un club d'affaires

Club
ESPACE
INNOVATION

1

Un contenu

Le club utilisateur des outils et méthodes des partenaires et membres du club

4 journées par an , co-animées par les partenaires du GIE Espace Innovation et par les membres eux-mêmes en fonction de leur spécialité,

Un agitateur d'outils et de méthodes innovantes

1

Un contenu

Le club utilisateur des outils et méthodes des partenaires et membres du club

4 journées par an, co-animées par les partenaires du GIE Espace Innovation et par les membres eux-mêmes en fonction de leur spécialité,

1 rassemblement annuel sur trois jours axés sur les nouvelles méthodes et les nouveaux outils du Club,

Un agitateur d'outils et de méthodes innovantes

1

Un contenu

Le club utilisateur des outils et méthodes des partenaires et membres du club

4 journées par an, co-animées par les partenaires du GIE Espace Innovation et par les membres eux-mêmes en fonction de leur spécialité,

1 rassemblement annuel sur trois jours axés sur les nouvelles méthodes et les nouveaux outils du Club. Une information et une mise à disposition en avant première des dernières nouveautés Développées par les partenaires d'espace innovation.

La libre participation à des « **groupes de travail** » organisés en parallèle des journées Club sur le développement et l'amélioration des outils partenaires.

Un agitateur d'outils et de méthodes innovantes

2

Des privilèges

Le club utilisateur des outils et méthodes des partenaires et membres du club

Des **relations étroites** avec les dirigeants et les équipes des partenaires du GIE Espace Innovation,

Des **remises conséquentes** sur les offres de services des partenaires (logiciels, accompagnement,...),

Accès aux **études** réalisées pour le Club et en exclusivité sur la base de problématiques développées avec les membres (observatoire du Club).
Comment à partir d'une analyse concrète des besoins, nous développons des nouvelles offres optimisant votre démarche conseil.

Un agitateur de performance

3

Un club d'affaires

Un accès aux « **savoir-faire** » des autres membres en l'échange de rétributions (échanges, rémunérations, etc.)

...mais avant tout un lieu de convivialité et d'échanges d'idées :

Hétérogénéité des méthodes mais homogénéité des profils : les membres sont tous des entrepreneurs (Experts comptables, Responsable marketing ...pour lesquels la logique de marché est acquise. Cela n'enlève rien à la convivialité !

Un agitateur d'affaires

4

Quelques thèmes

Le club utilisateur des outils et méthodes des partenaires et membres du club

Pack prescripteur bancaire

Optimum de rémunération

Stratégie accueil créateur

Evaluation nouvelle récurrence

Boite à outils Manager

Défendre ses honoraires

Entretien de bilan gagnant

Statut du dirigeant

Stratégie accueil cabinet

...

5

Conditions d'adhésion

Cotisation : **1.800 €HT/an** , prélèvement le 1er Juin de chaque année

Nombre de membres, limité à **50 cabinets**
Clôture des inscriptions : **1er Juin 2008**
Journée de lancement : le **26 Juin 2008**