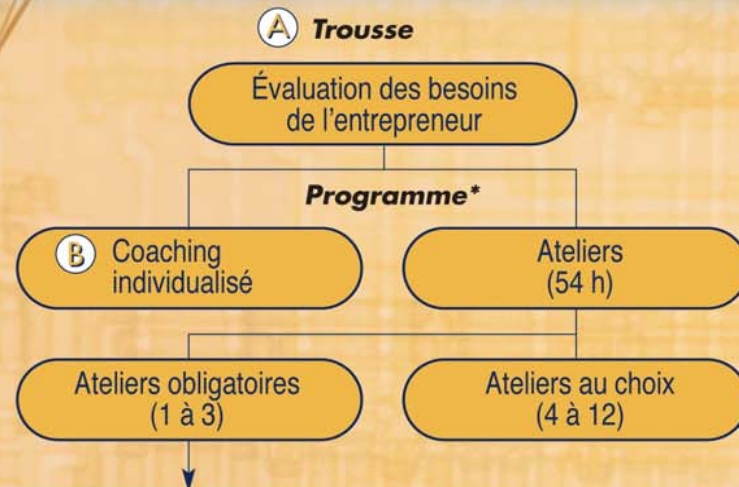


Structure du programme en entrepreneuriat



A Trousse Évaluation des besoins de l'entrepreneur

Faites le bilan de vos connaissances, expériences et aptitudes personnelles envers l'entrepreneuriat et votre projet d'entreprise.

B « Coaching » individuel

Obtenez une aide individuelle pour vous orienter dans la réalisation de votre projet et pour répondre à des questions spécifiques à votre entreprise.

Atelier 1

Mon bottin de services (3 h)

Vous aurez en main un outil pour savoir qui appeler ? Quand ? Quelle sont les ressources disponibles ? Quelles subventions peuvent s'appliquer à votre projet ?

Atelier 2

Moi et mon entreprise (6 h)

Mieux vous connaître vous fera réaliser l'impact de vos réactions psychologiques sur la gestion de votre entreprise.

Atelier 3

Mon plan d'affaires, mon meilleur outil de gestion! (6 h)

Un plan d'affaires ne sert pas seulement qu'au démarrage, utilisez-le comme outil de gestion efficace.

Atelier 4

Préalables Ateliers 1, 2 et 3
et avoir un minimum de notions de débit/crédit

L'importance de la gestion de mon encaisse (3 h)

Réalisez les risques d'une mauvaise gestion de son encaisse et apprenez des méthodes efficaces de contrôle des flux de trésorerie.

Atelier 5

Préalables Ateliers 1, 2, 3 et 4
et avoir un minimum de notions de débit/crédit

Trucs et astuces pour mieux gérer mes liquidités (9 h)

Gérez efficacement votre encaisse. Optimisez votre système de recouvrement des comptes recevables. Analysez de façon critique vos états financiers.

Atelier 6

Préalables Ateliers 1, 2 et 3

Je démêle les taxes et les rapports gouvernementaux (3 h)

Comprenez les règles relatives aux taxes provinciales et fédérales, aux déductions à la source et aux rapports de fin d'année.

Atelier 7

Préalables Ateliers 1, 2 et 3

Mieux connaître ma clientèle cible (3 h)

Analysez votre stratégie marketing lors du démarrage par rapport à vos activités actuelles. Mieux vaut comprendre le comportement d'achat de la clientèle cible et son évolution dans le temps en vue de choisir des activités ciblées pour vous démarquer de vos concurrents.

Atelier 8

Préalables Ateliers 1, 2, 3 et 7

Vendre bien, vendre mieux! (6 h)

Visez une approche client incluant un service après-vente hors pair. Négociez habilement et augmentez vos ventes.

Atelier 9

Préalables Ateliers 1, 2, 3, 7 et 8

Être vu et connu de mes clients potentiels (3 h)

Faites la promotion efficace de votre entreprise et de vos produits. Choisissez les meilleures approches de marketing et développez votre propre publicité.

Atelier 10

Préalables Ateliers 1, 2 et 3

Un entrepreneur averti en vaut deux ! (3 h)

Comprenez les éléments du droit des affaires pour la rédaction de documents d'entreprise et pour la publicité de vos produits. Détectez les procédures malhonnêtes et évitez les pièges.

Atelier 11

Préalables Ateliers 1, 2 et 3

Je m'approvisionne intelligemment (en manufacturier, en commerce de détail) (6 h)

Optimisez la gestion de vos achats et de vos stocks. Employez l'approche fournisseur-partenaire.

Atelier 12

Préalables Ateliers 1, 2 et 3

S'en sortir gagnant la première année ! (3 h)

Décelez rapidement les situations problématiques et sachez où trouver les organismes d'aide.

*Le programme intègre des notions relatives à l'approche coopérative.

**D'une durée maximale
de 54 heures**

(excluant le « coaching » individuel)

Gérer efficacement ma nouvelle entreprise

Programme court en entrepreneuriat

**Notre équipe d'experts
en formation saura répondre
à vos besoins, que ce soit en
entreprise ou dans un
de nos centres spécialisés.**

Des services de formation sur mesure

- Identification et analyse des besoins de formation
- Élaboration de programmes de formation en fonction de besoins spécifiques
- Organisation, évaluation et suivi de la formation
- Soutien pédagogique
- Et bien d'autres...

Le programme comprend

- Une évaluation des besoins de formation de l'entrepreneur avant le début de la formation
- Ateliers courts traitant de sujets précis sous la forme de trucs et astuces
- 3 ateliers de base obligatoires totalisant 15 heures
- Choix de 9 ateliers de spécialisation à la carte
- Des séances de coaching individuel selon les besoins de l'entrepreneur

Clientèle visée

- Les entrepreneurs en affaires (individuels ou collectifs) dans leurs toutes premières années d'exploitation
- Nouveaux entrepreneurs (individuels ou collectifs) ayant déjà en main leur plan d'affaires avant le début du programme
- Être âgé entre 18 et 35 ans

Gérer efficacement ma nouvelle entreprise

**Programme court
en entrepreneuriat**

Insérez votre logo ici :

Frais d'inscription :

Entrez le montant ici :

Début des activités :

Entrez les dates ici :

Pour inscription :

Entrez vos coordonnées ici :



**Programme court,
flexible et à la carte**

**Adapté aux besoins spécifiques
des entrepreneurs**

**Ateliers donnés par des experts
dans leur champ de spécialisation**