

**Optimiser le potentiel
de son entreprise**

4 ateliers

POUR LES GESTIONNAIRES D'ENTREPRISES



Propulser votre entreprise !

Avec la participation financière de :

Québec 

**laval
économique**

 **LAVAL**

Idéal pour les entreprises en pleine croissance, ce parcours est adapté aux gestionnaires d'entreprises qui souhaitent développer ou bonifier leurs compétences et leurs connaissances en gestion dans les domaines suivants :

la finance, le marketing, la vente, les réseaux sociaux et la gestion du temps.

DÉTAILS DU PARCOURS

DURÉE

21 h de formation
et 5 h de rencontres individuelles

FORMULE OFFERTE EN PRÉSENTIEL**DATE**

du 28 novembre 2022 au 19 mai 2023

HORAIRE

de 13 h à 16 h

TARIF

125 \$+ taxes (valeur 1295.25 \$)

ENTREPRISES CIBLÉES

- En activité depuis plus de 2 années.
- Désirant structurer et consolider leur gestion.
- Souhaitant prendre de l'expansion et ayant des défis liés à la croissance.
- Basées à Laval possédant un numéro d'entreprise du Québec (NEQ).

AVANTAGES DU PARCOURS

- Formation de courte durée.
- Programme adapté à la réalité des entreprises en croissance.
- Ateliers donnés par des experts dans leur champ de spécialisation.
- Formations sur mesure avec des outils et des stratégies appliquées aux entreprises des participants.
- Une équipe d'experts pour répondre aux besoins des entrepreneurs.
- Des rencontres individualisées avec des professionnels pour une mise en application concrète des notions acquises lors des ateliers.

M'inscrire

Rencontre individuelle

Établir le profil de son entreprise

Semaines du 28 novembre
et du 2 décembre 2022
1 h par participant.

Objectif

- Cette rencontre permettra au formateur de mieux vous connaître afin d'adapter la formation et l'accompagnement individuel à votre réalité ainsi qu'aux autres participants.

Contenu

- Un questionnaire préliminaire doit être rempli par chaque participant avant la rencontre.



ATELIER 1

Optimiser son modèle d'affaires

17 et 24
janvier
2023
13 h à 16 h

Objectifs

- Définir ou vérifier ses hypothèses à l'aide d'un canevas de modèle d'affaires.
- Avoir une vision globale de l'entreprise.

Contenu

- La proposition de valeur.
- Les relations clients.
- Les segments de marché.
- Les canaux de distribution.
- Les activités, les ressources et les partenaires clés.
- Les coûts et les sources de revenus.



ATELIER 2

Maîtriser la planification et la gestion financière

21
février
2023
13 h à 16 h

Objectifs

- Analyser la situation financière de son entreprise.
- Gérer adéquatement sa trésorerie.
- Prendre rapidement des décisions éclairées.

Contenu

- Lecture et interprétation des états financiers.
- Analyse de la performance financière.
- Les indicateurs clés.
- Analyse budgétaire.
- Planification financière.



ATELIER 3

Prospecter un territoire de vente à l'aide du numérique

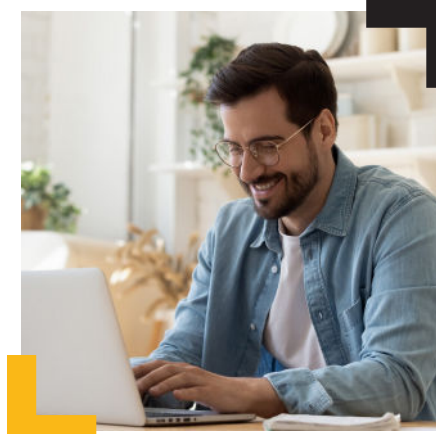
21 et 28
mars
2023
13 h à 16 h

Objectif

- Effectuer efficacement des ventes avec une approche virtuelle.

Contenu

- Déterminer la clientèle cible.
- Choisir une démarche de prospection à l'aide du numérique.
- Préparer le contact avec des clients potentiels en virtuel.
- Contacter, par vidéoconférence, des clients potentiels.
- Faire la relance des clients potentiels.
- Rédiger un rapport des activités de prospection.
- Se préparer pour une vidéo rencontre.



ATELIER 4

Identifier les meilleures stratégies de commercialisation

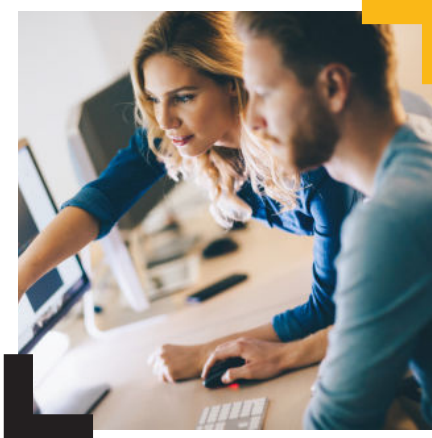
25 avril
et 2 mai
2023
13 h à 16 h

Objectifs

- Analyser les occasions de marchés ainsi que les choix quant au positionnement à adopter.
- Mettre en place des stratégies de commercialisation concrètes et efficaces.
- Rédiger un plan de commercialisation pour son entreprise.

Contenu

- Déterminer les caractéristiques, avantages et bénéfices de ses produits ou ses services.
- Identifier les meilleures stratégies de commercialisation en ligne et en présentiel.
- Positionner adéquatement ses produits ou ses services.
- Définir ses objectifs et ses stratégies de commercialisation.
- Rédiger un plan de commercialisation.



Questionnaire et réflexion

Évaluation de la progression

Objectif

- Permettre aux entrepreneurs qui ont participé au parcours de prendre conscience de la progression qu'ils ont faite et ainsi d'être en mesure d'identifier leurs forces et leurs défis comme entrepreneur.

Contenu

- Un questionnaire de réflexion sera réalisé par chaque participant à la fin du parcours.



FORMATIONS DE COURTE DURÉE

l'espace **e**



**31 août
et 14
septembre
2022**

Attirer et développer
de nouveaux talents



**27
septembre
et 3 octobre
2022**

Optimiser son modèle d'affaires



**5 et 19
octobre
2022**

Des outils concrets pour
organiser son temps de travail



**17 et 24
octobre
2022**

Positionner son entreprise
sur les réseaux sociaux



**8 et 22
novembre
2022**

Service client et communication
efficace en affaires



**9 et 23
novembre
2022**

Accroître le référencement
de son site internet



**18 et 25
janvier
2023**

Maximiser l'atteinte de ses objectifs
par la prospection et la vente



**8 et 15
février
2023**

Prospecter un territoire de vente
à l'aide du numérique



**3
février
2023**

Maîtriser la planification
et la gestion financière



**14 et 22
mars
2023**

Identifier les meilleures
stratégies de commercialisation

**L'espace E propose une variété
de formations pour initier, former et forger
les entrepreneurs issus de tous les secteurs.**



2100, rue Cunard, bureau C.12
Laval (Québec) H7S 2G5
450 662-5784

korpus@cslaval.qc.ca
KORPUS.CA



Avec la participation financière de:

