

27
septembre
et 3 octobre
2022
13 h à 16 h



Formation en mode présentiel

Comment mieux positionner les activités de son entreprise par rapport à ses concurrents ?
Comment identifier les éléments qui nous distinguent ?
Comment créer de la valeur pour ses consommateurs et optimiser son modèle d'affaires ?
Cette formation permettra de répondre à ces questions et de déterminer un plan d'exécution concret.

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.

M'inscrire

Avec la participation financière de :



laval
économique



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

korus@cslaval.qc.ca
KORPUS.CA

