



Avec la participation financière de:



LES FORMATIONS

# 1 Développer une marque à votre image.....	1
# 2 Initiation à la comptabilité	2
# 3 Initiation à la tenue de livres et registres (excel)	3
# 4 La fiscalité simplifiée (2/2)	4
# 5 Taxes TPS et TVQ.....	5
# 6 Comment lire et analyser ses états financiers	6
# 7 Le coût de revient pour prendre des décisions éclairées.....	7
# 8 Comment se mettre en valeur !.....	8
# 9 Performer en marketing numérique	9
# 10 Performer sur les médias sociaux.....	10
# 11 Rédiger des infolettres performantes.....	11
# 12 Techniques de vente (2/2)	12
# 13 Élaboration d'un plan stratégique (SWOT)	13
# 14 Technique de réseautage	14
# 15 Marketing de base	15
# 16 Les aspects légaux.....	16
# 17 Gestion du temps.....	17
# 18 L'intelligence émotionnelle : l'art de se gérer avant de gérer les autres !	18
# 19 Prise de décision efficace	19
# 20 Comment utiliser QuickBooks.....	20
# 21 Rendre visible localement son entreprise sur Internet	21
# 22 Identifier l'ADN de son entreprise, des bases solides pour votre communication.....	22
# 23 La puissance de la mission et vision d'entreprise	23
# 24 Mieux embaucher !	24
# 25 Se développer comme dirigeant d'entreprise	25
# 26 La motivation personnelle – ça commence par soi	26
# 27 Comment LinkedIn peut améliorer vos affaires.....	27
# 28 Créez des vidéos efficaces pour vos réseaux sociaux	28

1 DEVELOPPER UNE MARQUE A VOTRE IMAGE



M. Martin Ducharme
Nyvéo Branding

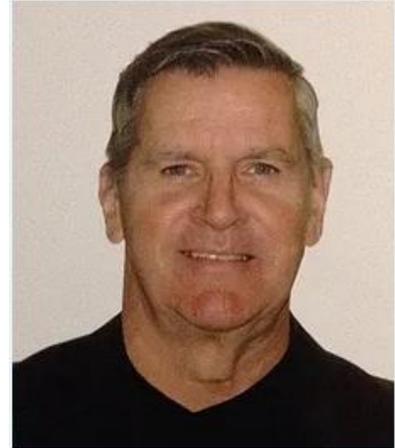
Cette formation offre une démarche d'accompagnement stratégique basée sur l'affirmation, pour la création et la valorisation de marques.

Elle permettra aux entrepreneurs et aux entrepreneurs en devenir de choisir la bonne orientation pour propulser leur marque et un développement des affaires authentique.

Cette formation propose ainsi des solutions axées sur l'innovation et les résultats. Elle vous amènera à voir et à penser autrement afin de gagner en clarté et ainsi progresser avec inspiration vers vos objectifs, et même les dépasser !

2 INITIATION A LA COMPTABILITE

Cette présentation vise à introduire les notions de base de la comptabilité. À l'aide d'exemples, nous expliquerons comment enregistrer les différentes transactions financières, de participer à la gestion de l'entreprise et de se conformer aux lois. Vous serez aussi en mesure d'établir et comprendre vos états financiers.



M. Carol Gagnon
Les conférences en fiscalité CG inc.

Nous aborderons les thématiques suivantes :

- L'état des revenus et dépenses et le bilan
- Les principes comptables
- Les règles du débit/crédit et l'équation comptable
- Les transactions financières
- La facturation et le suivi des comptes/clients et des comptes/fournisseurs
- L'état des capitaux propres et les régularisations de fin d'année
- Particularités pour une société par action
- Particularités pour les inscrits aux TPS-TVQ

3 INITIATION A LA TENUE DE LIVRES ET REGISTRES (EXCEL)



M. Carol Gagnon
Les conférences en fiscalité CG inc.

Dans cet atelier, nous introduirons l'utilisation d'un fichier Excel pour vous permettre de démarrer votre comptabilité.

Nous aborderons plus particulièrement l'usage de journaux pour faciliter la compilation des transactions :

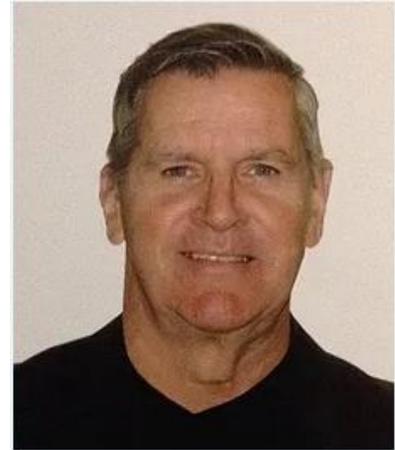
- Le journal des ventes et journal des achats (dépenses)
- Le journal des recettes et déboursés
- Les transactions en provenance d'un compte personnel
- Les dépenses effectuées par l'actionnaire ?
- Le journal des dépenses autos et d'un local à domicile
- Le livre des minutes (de la société)

4 LA FISCALITE SIMPLIFIEE (2/2)

1^{ère} partie

Au cours de cette présentation nous examinerons les différentes démarches à effectuer; droits et exigences auprès des différentes instances gouvernementales, particulièrement lors du démarrage d'une entreprise.

- Dois-je immatriculer mon entreprise?
- Suis-je admissible à l'Assurance-Emploi?
- Qu'en est-il des régimes de retraite comme la Pension de la vieillesse, de la RRQ, du Régime québécois d'assurance parentale, de la CSST et des Normes du travail pour une PME?
- J'engage des employés ou des travailleurs autonomes?
- Quel type d'entreprise me convient le mieux : individuelle, société de personnes ou société incorporée? Les avantages et inconvénients fiscaux. Les pertes d'entreprise.
- Comment et quand dois-je déclarer mes revenus aux fins de l'impôt? Dois-je faire des acomptes provisionnels? La vérification fiscale?



M. Carol Gagnon
Les conférences en fiscalité CG inc.

2^{ième} partie

Au cours de cette présentation nous examinerons les revenus et les dépenses d'une entreprise qui sont déductibles aux fins de l'impôt.

- Que faire des dépenses faites avant le début de l'entreprise?
- Quels sont les critères d'admissibilité d'une dépense?
- Les critères sont-ils différents lorsqu'il s'agit d'une société plutôt que d'un travailleur autonome?
- Frais de représentations, congrès, formation
- Frais de télécommunication
- Primes d'assurances
- Dépenses pour utilisation de l'automobile
- Local de travail à domicile
- Amortissements

5 TAXES TPS ET TVQ



M. Carol Gagnon
Les conférences en fiscalité CG inc.

Au cours de cette présentation nous examinerons les notions et règles essentielles concernant les taxes pour une petite entreprise.

- Situations où l'on ne s'inscrit pas
- Quand doit-on s'inscrire? (La règle du 30 000 \$)
- Comment s'inscrire?
- Les fournitures détaxées?
- L'influence du lieu de livraison?
- Quelles sont vos obligations? (production et paiement)
- Comment établir les remboursements de taxes?
- La méthode rapide
- Situations particulières
- Importations et exportations (droits de douanes)

6 COMMENT LIRE ET ANALYSER SES ETATS FINANCIERS



Mme Marie-Claude Dagenais, CPA, auditrice, CA
Amyot & Gélinas

Cet atelier permet au participant de savoir lire ses principaux états financiers, d'être en mesure de discuter avec son comptable des chiffres qui lui sont présentés ou même de faire un suivi mensuel avec la personne en tenue de livres. Surtout, cet atelier permet au participant de prendre des décisions de gestion pour améliorer ses profits d'entreprise.

- Les états financiers, d'abord comme un outil de gestion
- Savoir lire un bilan
- Savoir lire un état des résultats
- Savoir calculer certains ratios essentiels en gestion d'entreprise
- Comment choisir et s'entretenir avec son comptable

À l'aide d'exposés interactifs, d'exercices en équipe et individuels, le participant a recours à plusieurs outils pratiques pour analyser les principaux états financiers. Le participant, s'il le désire, peut apporter ses états financiers pour mieux les interpréter.

Cet atelier de base en comptabilité s'adresse particulièrement aux gestionnaires qui comprennent très peu la relation entre les états financiers ou qui n'utilisent pratiquement pas leurs états financiers comme un outil de gestion.

7 LE COUT DE REVIENT POUR PRENDRE DES DECISIONS ECLAIREES

Comment générer plus de bénéfices? C'est une question que se posent plusieurs entrepreneurs. Vendre davantage n'est pas nécessairement la seule solution, surtout si les ventes additionnelles ne génèrent pas de bénéfice supplémentaire. L'autre option demeure donc de baisser, de mieux contrôler ou de mieux connaître vos coûts pour prendre des décisions éclairées. Mieux connaître vos coûts de revient vous aidera à cet effet. Vous serez ainsi mieux outillé pour répondre aux questions qui suivent :



Mme Martine Robillard
École des entrepreneurs du Québec

- Combien vous coûtent réellement vos produits ou vos services? Lesquels sont rentables ?
- Pouvez-vous baisser vos prix pour accepter une commande en gros tout en assurant un profit ?
- Combien d'unités devez-vous vendre minimalement de ce nouveau produit ? À quel prix ?
- Combien vous coûtent les heures que vous facturez (entreprise de service) ?
- Comment bien attribuer vos frais d'exploitation à vos produits ou services ?
- Combien valent vos stocks ?

Cet atelier vous permettra de :

- distinguer les différents types de coûts : variables, fixes, directs et indirects;
- comprendre les différentes approches de calcul du coût de revient (la contribution marginale, le coût complet et la comptabilité par activité);
- sélectionner la meilleure approche selon votre objectif;
- apprendre à mieux cerner votre processus de fabrication;
- prendre des décisions plus éclairées;
- échanger sur les MPA avec les autres participants;
- mettre en place des processus pour recueillir l'information qui vous manque pour bien calculer vos coûts.

Vous aurez besoin de vos états financiers avec le détail de vos coûts et, si possible, l'accès à votre logiciel comptable.

8 COMMENT SE METTRE EN VALEUR !



Mme Jennie Lamanque
École des entrepreneurs du Québec

Créer du contenu coloré et engageant sur le web est un beau défi pour les entrepreneurs.

Nous verrons lors de cet atelier la pertinence de chercher à connecter avec les bonnes personnes plutôt que la masse.

Mais comment se mettre en valeur sans se dénaturer ?

Les entrepreneurs seront amenés à réfléchir à leurs intérêts, ceux de leur entreprise et ceux de leurs clients afin de faire des choix judicieux en matière de contenu. Ils mettront ensuite en pratique des stratégies d'écriture afin de communiquer plus efficacement.

1. Introspection créative
2. Comment trouver et choisir les idées
3. Stratégies d'écriture

9 PERFORMER EN MARKETING NUMERIQUE

Cette formation vous permettra de connaître les meilleurs outils à exploiter pour performer en ligne.



M. Derick Fonseca
Le Bon Plan

Les participants seront exposés à l'importance d'une présence uniforme durant tout le cycle d'achat du client (avant-pendant-après).

10 PERFORMER SUR LES MEDIAS SOCIAUX



M. Derick Fonseca
Le Bon Plan

Cette formation vous présente les tendances, les outils et les meilleures pratiques pour performer en médias sociaux.

Découvrez nos meilleures astuces et la bonne façon d'exploiter vos médias sociaux à leur plein potentiel.

Les bases et les étapes d'une bonne stratégie de contenu sur les médias sociaux.

11 REDIGER DES INFOLETTRES PERFORMANTES



M. Derick Fonseca
Le Bon Plan

Cette formation vous permettra de maîtriser les outils de rédaction et conception d'infolettre pour vos clients en plus de développer une vision stratégique dans l'utilisation du courriel comme outil marketing.

DÉTAILS DE LA FORMATION

- Mise en contexte, Pourquoi faire des infolettres ?
- Les étapes clés pour une infolettre performante
- Les différents outils disponibles pour performer
- Les meilleures pratiques
- Mise en place d'une vraie campagne

12 TECHNIQUES DE VENTE (2/2)



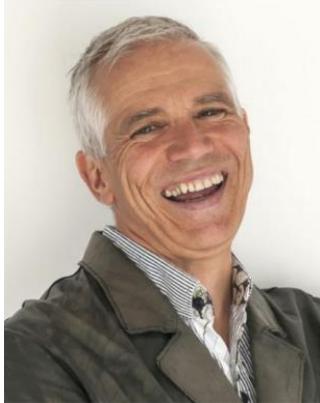
Mme Mélanie Dumais
mAz communications

Démystifier la vente mais surtout l'approche vendeur

Contenu du cours

- Comment vendre VERSUS Pourquoi ils achètent
- Les prospects
- Les trois « C » de la vente
- Accueillir le client
- L'art de poser des questions
- Les objections
- Conclure une vente
- Le prix
- Le suivi
- Savoir garder ses clients

13 ÉLABORATION D'UN PLAN STRATEGIQUE (SWOT)



M. Serge Comtois
Autre Chose Formation

L'entrepreneur et le chef d'entreprise sont souvent intuitifs lors de la prise de décision, ce qui peut amener des coûts supplémentaires à mettre en place des actions plus ou moins en lien avec la vision de développement de l'entreprise. La création d'un plan stratégique constitue une composante clé de la planification de la croissance de votre entreprise. Cela vous aidera à établir une vision réaliste concernant l'avenir et peut maximiser le potentiel de croissance en s'assurant d'avoir une vision plus spécifique des actions à mettre en place et des objectifs à atteindre.

Objectifs de la formation

- Définir des objectifs globaux à atteindre.
- Clarifier sa vision d'affaires afin de prendre les bonnes décisions.
- Identifier les écarts de performance.

Contenu de la formation

- Identifier sa mission
- Effectuer un S.W.O.T., forces / faiblesses / opportunités / menaces pour l'entreprise
- Utiliser le S.T.E.E.P.L.E.
- Dresser le portrait de la situation actuelle
- Dresser le portrait de la situation désirée
- Identifier les actions à mettre en place afin de combler l'écart pour atteindre la cible à court terme
- Clarifier les objectifs en utilisant le modèle SMART

Suite à cette formation, vous aurez

- Une vision plus claire des actions à mettre en place
- Une meilleure organisation du travail et des ressources disponibles
- Une amélioration significative de votre efficacité organisationnelle
- L'atteinte d'une progression plus rapide

14 TECHNIQUE DE RESEAUTAGE

Est-ce rentable de participer aux activités de réseautage même s'il s'y trouve très peu ou pas du tout de client potentiel ? Si oui, comment rentabiliser votre temps lors de tels événements ?

Vous réaliserez les erreurs trop souvent commises lors d'activités de réseautage, mais surtout, vous découvrirez des trucs et astuces simples qui vous permettront de ressortir de ces événements-rencontres en étant plus à l'aise et avec 9 fois plus de conversations productives.



M. Julien Roy
Marketing Face à Face inc.

- Pourquoi changer votre attitude fait toute la différence
- Quelle est la clé du succès du réseautage
- Quels sont les objectifs à se fixer
- Comment corriger les erreurs trop souvent commises
- Comment rendre votre participation 9 fois plus productive
- Comment ne pas rebuter un contact
- Comment se débarrasser des discussions vides et sans intérêt
- Comment ne pas être seul dans la foule
- La communication non-verbale – L'effet de halo
- Comment structurer les conversations

15 MARKETING DE BASE

C'est bien beau d'avoir les meilleurs produits du monde et d'offrir le meilleur service, mais si personne ne le sait à quoi bon! Identifier sa clientèle cible et choisir les bons médias pour les rejoindre. Explorer les grandes règles de base du marketing et identifier différentes stratégies afin de bien vous positionner et surtout de vous faire connaître.

Objectifs de la formation

- Définir et mettre en application les principaux concepts de base utilisés en marketing
- Identifier et positionner son offre de produits en lien avec sa mission
- Identifier sa clientèle cible en fonction de l'offre de produits de l'entreprise
- Identifier les différents facteurs qui influencent le consommateur dans ses achats
- Définir une stratégie de conversion

Contenu de la formation

- Le rôle du marketing en entreprise.
- Les 4 P du mix marketing Prix – Produit – Place – Promotion.
- Connaître et positionner son produit.
- Que vendez-vous vraiment? Du rêve, du confort, de l'évasion, de la sécurité... ?
- Quelles sont les caractéristiques de vos produits?
- Connaître son marché.
- Identifier sa clientèle cible
 - Comprendre ses clients, ses comportements d'achats
- Identifier la concurrence
- Plan d'action et de conversion :
 - Les différentes stratégies de produit
 - Comment rejoindre sa clientèle cible ?

Suite à cette formation, vous aurez

- Un meilleur retour sur vos investissements en développement d'affaires
- Une vision plus claire des actions à mettre en place



M. Serge Comtois
Autre Chose Formation

16 LES ASPECTS LEGAUX

Formation en matière d'entreprise

Volet 1 Structure et composantes de l'entreprise

- Quelques notions juridiques importantes :
 - La personnalité juridique
 - Le patrimoine
 - L'entreprise
 - La solidarité
- Formes juridiques de l'entreprise (individuelle, société de personne, société par actions)
- Le nom (le nom, la marque de commerce, la Charte de la langue française, la confusion)
- La publicité de l'entreprise (obligation d'immatriculation, mise à jour courante/annuelle, radiation d'office)
- Permis, licences et autres autorisations
- Propriété intellectuelle



Me Eya Hamouda
PDF Avocats

Volet 2 Les grands contrats de l'entreprise

- **Contrat de vente** (paiements et intérêts, limitation de responsabilité, garanties (C.c.Q/LPC))
- **Financement de l'entreprise** (équité, prêt, garanties, cautionnement)
- **Bail commercial** (durée, options, exclusivités, loyer brut, loyer net, loyer additionnel, sous-location, défaut, résiliation, force majeure, etc.)
- **Convention entre actionnaires** (clauses usuelles, évaluation des actions, retrait d'actionnaire, résolution de conflits, fin de la convention)
- **Contrat d'emploi** (salarié, contractuel, normes du travail, durée indéterminée/déterminée, propriété intellectuelle, clauses de non-concurrence)

17 GESTION DU TEMPS

À la fin de la formation, les participants auront identifié les facteurs affectant leur gestion de temps et auront déterminé les outils leur convenant pour une gestion du temps efficace.

- Pourquoi ai-je l'impression de toujours manquer de temps?
- Déterminer quels sont les moments de la journée où vous êtes le plus productif
- Quels sont les outils pouvant m'aider à bien gérer mon temps

Nous parlerons de :

- Qu'est-ce que la gestion du temps?
- Notre courbe d'énergie
- Des moyens pour être plus efficace
- La différence entre objectifs et buts
- Définir des objectifs et des buts
- Principe de Pareto
- Définir une priorité
- Méthodes de classification
- Outils de planification
- Les chronophages, quels sont-ils? Comment les gérer?



Mme Mélanie Dumais
mAz communications

18 L'INTELLIGENCE EMOTIONNELLE : L'ART DE SE GERER AVANT DE GERER LES AUTRES !



Mme Johanne Panneton
Autre Chose Formation

Description de l'atelier de travail

Des études le confirment : la principale cause de conflits des humains consiste dans le manque de contrôle de leur impulsivité. Chaque jour, dans des entreprises comme la vôtre, il se perd des millions de dollars parce que de mauvaises décisions sont prises, des conflits éclatent, des employés sont frustrés, des ventes sont perdues et des leaders perdent leur crédibilité et leur influence ; la cause : les émotions. L'expression des émotions a un impact important sur le climat émotionnel de l'entreprise et, par conséquent, sur la qualité de vie des gens et sur leur rendement.

Objectifs

- Apprendre à mieux gérer vos émotions afin d'améliorer vos relations interpersonnelles
- Prévenir et résoudre les conflits
- Comprendre les émotions et leur influence sur les relations interpersonnelles

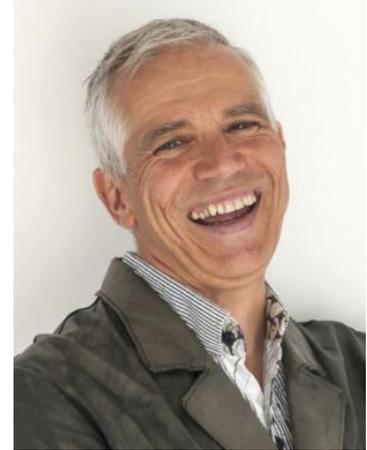
Contenu

- Le concept d'intelligence émotionnelle
- La découverte : Salovey, Mayer et Goleman
- Sens et performance
- Mon modèle bénéfique/préjudice
- Les compétences émotionnelles
- La compétence personnelle : conscience de soi, maîtrise de soi et motivation
- La compétence sociale : empathie et aptitude sociale
- Les quatre clés du stress
- La place des émotions au travail
- L'émotion un marqueur d'identité
- L'énergie des émotions : une contagion assurée !

Avantages pour vous

- Votre efficacité au travail et votre plaisir de travailler en seront améliorés
- Vous serez plus inspirant dans vos relations

Nous sommes sans cesse confrontés à des choix dans nos vies personnelle et professionnelle. Or, bien que la plupart de nos décisions soient faciles, banales et sans grandes conséquences, plusieurs d'entre elles s'avèrent être plus difficiles et peuvent avoir un impact important sur notre vie ou notre organisation.



M. Serge Comtois
Autre Chose Formation

Cette formation vous offre une occasion de mieux comprendre les facteurs qui influencent votre processus décisionnel, tout en mettant à profit votre créativité pour prendre les meilleures décisions possibles. Vous serez ainsi mieux outillé pour répondre aux multiples choix qui s'offrent à vous et de bien vivre avec les conséquences de vos décisions !

- Identifier les différents facteurs décisionnels.
- Identifier son processus de prise de décision.
- Développer sa créativité en recherche de solutions.
- Apprendre à prendre de meilleures décisions.

20 COMMENT UTILISER QUICKBOOKS

Cet atelier s'adresse aux travailleurs autonomes, propriétaires d'entreprises et toutes personnes qui désirent se familiariser avec le logiciel Quickbooks en ligne et qui n'ont pas encore de compte (niveau débutant, introduction du logiciel).



M. Ricky Duquette
École des entrepreneurs du Québec

Vous apprendrez comment :

- utiliser et paramétrer les multiples fonctions de Quickbooks en ligne® selon vos besoins;
- effectuer les états financiers de votre entreprise vous-mêmes en économisant temps et argent;
- effectuer votre tenue de livres sur un logiciel comptable;
- planifier votre comptabilité;
- créer des factures complètes avec les taxes de vente (TPS/TVQ) et les envoyer automatiquement selon un échéancier;
- comparer vos ventes et votre rentabilité aux tendances de votre secteur d'activité;
- etc.

Pour en savoir plus sur Quickbooks®



21 RENDRE VISIBLE LOCALEMENT SON ENTREPRISE SUR INTERNET

À la fin de cette formation le participant sera en mesure de :



Mme Marylou Durocher
Axe Notoriété

- Connaître les différentes fonctions de la fiche Google *Mon entreprise* pour en faire la gestion de façon autonome sur ordinateur de bureau ou appareil mobile.
- Comprendre comment les clients potentiels trouvent votre fiche entreprise sur le moteur de recherche.
- Identifier les différents moyens de promouvoir sa fiche entreprise dans les résultats de recherche sur internet.
- Formuler une fiche Google *Mon entreprise* complète de façon autonome pour rendre son entreprise visible localement aux clients potentiels sur internet.
- S'initier à la gestion des interactions avec les clients de sa fiche Google *Mon entreprise*.

Des outils seront disponibles pour les participants dont une liste de vérification *Le nécessaire* pour une fiche optimisé et un guide de vérification des utilisateurs et un résumé des privilèges pour vous assurer de donner les accès voulus aux bonnes personnes dans votre compte Google *Mon entreprise*.

Pendant la formation, deux exercices : 10 mots connexes à mon industrie et les pistes pour composer ma description d'entreprise.

Après la formation, envoi du lien par courriel au participant pour la création du compte ou pour revendiquer sa fiche d'entreprise.

22 IDENTIFIER L'ADN DE SON ENTREPRISE, DES BASES SOLIDES POUR VOTRE COMMUNICATION



Mme Nathalie Esain
Stratébioz

Connaître les fondations de notre
entreprise et définir la direction
de nos affaires.

LES APPRENTISSAGES

- Clarifier sa mission, sa vision
- Définir ses valeurs
- Identifier son Cercle d'Or (Golden Circle de Simon Sinek)

23 LA PUISSANCE DE LA MISSION ET VISION D'ENTREPRISE

Dans cette formation vous apprendrez à rédiger une mission et une vision d'entreprise en lien avec ce que vous voulez vraiment accomplir. Ce que vous transmettez aux gens que vous croiserez, à vos clients et ceux avec qui vous aurez l'occasion de créer des partenariats, sera plus puissant avec des convictions bien enracinées vers le chemin que vous décidez de prendre. Votre sentiment de faire une différence avec votre projet d'entreprise sera amplifié afin de créer votre réalité, votre réussite.



Mme Marie-France Nault
Sphère-Coaching

Plan de formation proposé :

- De l'intention à la prise de décision
- L'ADN de l'entreprise. Mission/vision/valeurs
- Apprendre à se fixer des objectifs réalisables
- Définition d'une mission et d'une vision d'entreprise
- À quoi tout cela sert-il ?
- L'importance de l'énoncer de mission
- Comment créer sa mission entrepreneuriale
- 4 étapes de rédaction
- Des exemples de grandes entreprises
- Maintenir le cap ou le changer ?
- L'importance de savoir bien s'entourer
- Décisions et engagements

Suite à cette formation, les participants :

- Apprendront l'importance de la mission et vision d'entreprise pour réussir leur projet
- Repartiront avec des connaissances et des outils applicables au quotidien
- Auront la possibilité d'obtenir un suivi avec la formatrice selon le besoin

24 MIEUX EMBAUCHER !



Mme Julie Hamel
K●2RH

Une formation hautement interactive vous propose des techniques et des trucs éprouvés qui vous aideront à choisir les meilleurs candidats tout en réduisant les risques de faire des erreurs d'embauche coûteuses !

Les objectifs

Cette formation a pour but de permettre aux participants d'acquérir, par le biais de différents concepts théoriques et exercices pratiques, les éléments de savoir, de savoir-faire et savoir-être propres aux activités reliées au recrutement, à la sélection et à l'intégration de ressources humaines.

Les thématiques de cette formation sont :

- Les étapes du processus de recrutement
- Professionnaliser sa description de poste pour optimiser et cibler les bons candidats
- Choisir les bons canaux pour attirer les candidats
- Optimiser les étapes, techniques et outils de sélection
- Découvrir des forces cachées dans le but de maximiser le potentiel d'un individu
- L'expérience recrutement

25 SE DEVELOPPER COMME DIRIGEANT D'ENTREPRISE



M. Daniel Villemaire
École des Entrepreneurs du Québec

Ce programme permet aux participants de bien se développer dans leur rôle de dirigeant d'entreprise. Il permet de déterminer un processus et une stratégie clairs afin de cibler les actions spécifiques à réaliser en fonction de ses objectifs. Cela, tout en permettant l'acquisition des compétences clés et l'implantation d'outils de gestion et de planification essentiels à la croissance d'une entreprise. Dans un premier temps l'entrepreneur sera amené à poser un regard sur l'entrepreneuriat et l'entrepreneur

Regard sur l'entrepreneuriat et l'entrepreneur

- Identifier sa motivation
- Établir son potentiel entrepreneurial
- Valider avec un autodiagnostic
- Les cinq leçons pour un entrepreneur
- Nommer ses attentes et préoccupations

26 LA MOTIVATION PERSONNELLE – ÇA COMMENCE PAR SOI



Mme Christine Cholette
Services aux entreprises, Qualification

- La motivation, c'est quoi? Comment la favoriser ?
- L'art d'être heureux - l'attitude mentale positive
- Les 25 règles du succès
- Gestion du stress : l'impact sur la motivation
- Quels sont VOS facteurs de motivation ?

27 COMMENT LINKEDIN PEUT AMELIORER VOS AFFAIRES

LinkedIn est un des réseaux d'affaires très influent dans le monde présentement. Savoir l'utiliser de façon efficace est essentiel au développement de vos affaires. Depuis la pandémie, ce réseau est en forte croissance alors que Facebook et d'autres réseaux sont en déclin. Il est devenu un incontournable dans le monde des affaires autant dans le B2B que dans le B2C.

Découvrez les possibilités de développer votre entreprise tout en augmentant votre visibilité comme entrepreneur à travers le réseau LinkedIn.

Vous arrive-t-il de vous dire que vous aimeriez avoir plus de visibilité et d'être reconnu dans votre domaine? Connaissez-vous les différentes façons d'attirer les gens vers votre profil? Savez-vous comment communiquer efficacement sur LinkedIn? Est-ce que votre profil vous représente en tant qu'entrepreneur?

Ce sont des points importants que vous découvrirez dans le cadre de cette formation.



Mme Marie-France Nault
Sphère-Coaching

28 CREEZ DES VIDEOS EFFICACES POUR VOS RESEAUX SOCIAUX



M. Mathieu Brassard
École des Entrepreneurs du Québec

Le contenu vidéo est actuellement le contenu le plus performant sur les réseaux sociaux, mais comment faire pour en créer de la bonne façon sans s'y perdre?

Cet atelier permettra aux participants de :

- 1- Mieux comprendre l'algorithme des plateformes Facebook, Instagram et TikTok
- 2- Comprendre les types de vidéos efficaces et maîtriser les notions de longueur des vidéos
- 3- Comprendre la structure d'une vidéo efficace sur les médias sociaux
- 4- Obtenir une façon de faire simple pour créer un scénario
- 5- Créer sur place une vidéo efficace