

Programme Défi croissance

Le programme de formation est offert par le Centre d'entrepreneuriat féminin du Québec dont le but est d'augmenter les compétences de chacune en matière d'entrepreneurship et de promouvoir l'**Attitude entrepreneure !**

Le programme de formation *Défi croissance* est donné par des formatrices de haut calibre et expérimentées dans le domaine des affaires. Il s'adresse aux entrepreneures qui initient un nouveau projet d'affaires à l'intérieur d'une nouvelle entreprise ou une entreprise déjà existante. Le programme vise également celles qui désirent apporter des solutions aux problématiques de leur entreprise ou dont l'entreprise est en croissance et qui désirent élaborer un plan d'expansion.

Thèmes abordés dans les ateliers

- Conception d'un projet d'affaires
- Analyse du projet d'affaires ou du projet d'entreprise
- Connaissance du marché et de la concurrence pour mieux positionner le projet
- Planification et gestion des ressources financières
- Stratégies de marketing
- Stratégie de vente
- Considérations légales et fiscales du projet
- Aspects communicationnels
- Stratégie de négociations
- Stratégies de ressources humaines
- Nouvelles technologies au service de vos affaires

Informations additionnelles

- Formation validée par une Attestation de spécialisation professionnelle (ASP) émise par le ministère de l'Éducation
- Accès au programme de prêts et bourses (selon certains critères)

Formule à la carte

Tous les ateliers du programme de formation *Défi croissance* sont disponibles séparément, sur demande, selon les besoins spécifiques de chacune.

CONTENU DES ATELIERS D'UNE JOURNÉE

SUJETS
<p>« Vous avez dit : Marketing? » partie 1 :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Étude préliminaire du projet : idéation d'affaires • Analyse du marché et des clientèles potentielles • Segmentation et ciblage • Choix du « USP » (<i>Unique Selling Proposition</i>) • Positionnement de marché
<p>Financement et Ressources (partie 1)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ressources financières : les dollars • Ressources : les alliances et les partenariats
<p>Financement et Ressources (partie 2)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Solvabilité, prix de revient, rentabilité • Structures de financement • Démarrer une entreprise ou l'acheter
<p>Pour que le droit accompagne la croissance de vos affaires :</p> <ul style="list-style-type: none"> • La prévention des aléas juridiques • La clarification des règles applicables aux PME • L'examen de la structure de l'entreprise et son optimisation
<p>« Vous avez dit : Marketing? » partie 2 :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Redéfinir les relations-client à l'ère numérique • Votre vitrine virtuelle (compréhension des choix et options) • Intégration des concepts dans le plan marketing – plan d'actions
<p>« Mieux se vendre pour mieux vendre » :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Démystifier la vente • Mise en valeur de ses compétences en vente • Qualifier son client • Bien préparer et bien exécuter l'approche « 333 »
<p>« Comment facturer ses services » :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Clarifier son rapport avec l'argent • Établir sa juste valeur dans le marché • Préparer et présenter son offre de service • Comment faire sa grille tarifaire • Négocier nos prix et faire face aux objections
<p>« Vendre sans parler »</p> <ul style="list-style-type: none"> • Capital de marque et choix stratégiques pour votre image corporative • Bâtir votre capital conversationnel et gérer votre réputation en ligne

Le programme comprend 8 journées d'ateliers au rythme d'un atelier par semaine.

Information et inscription (dates à confirmer)

Marie Brouillet - 514 521-3137, poste 140

10794, rue Lajeunesse, bureau 100, Montréal (Québec) H3L 2E8

Tél. : 514 521-5733 1 866 521-5733 Téléc. : 514 521-0410

Courriel : info@cefq.ca Site Web : www.cefq.ca