



## Calendrier des ateliers de formation

### Envie de réseauter?

Rencontrez d'autres entrepreneurs de la région autour d'un café, 30 minutes avant le début de chaque atelier pour échanger, découvrir et faire connaissance.

Notez que ces ateliers sont sans frais pour les participants.

Ateliers	Dates*
Atelier 1   La formation de partenariat	13 février 2020 9 h 30 à 12 h 30
Atelier 2   Comment m'assurer que mon entreprise sera payée?	20 février 2020 9 h 30 à 12 h 30
Atelier 3   Exceller en service à la clientèle	12 mars 2020 9 h à 12 h
Atelier 4   Le commerce électronique : Évaluer son potentiel, ses enjeux et son implication	26 mars 2020 9 h à 12 h 30
Atelier 5   Développer l'art du réseautage intelligent et payant	9 avril 2020 9 h à 12 h
Atelier 6   Tout ce que vous devez savoir sur la TPS et la TVQ	23 avril 2020 9 h à 12 h 30
Atelier 7   Le marketing appliqué à votre stratégie d'affaires Volet 1 : Stratégie marketing	7 mai 2020 9 h à 12 h 30
Atelier 8   Le marketing appliqué à votre stratégie d'affaires Volet 2 : Plan d'action et outils marketing	21 mai 2020 9 h à 12 h 30

\* Les dates sont sous réserve de modification.

**Renseignements et inscription :**  
cld@cldpierredesaurel.com | 450 742-5933, poste 221

Avec la participation financière de :





## LA FORMATION DE PARTENARIAT

« Je souhaite trouver un moyen de collaborer avec cette personne. Comment dois-je m'y prendre? » Cette formation vise à présenter diverses formes que peuvent prendre des partenariats d'affaires. En passant par la création de société par actions et de personnes, à la coentreprise ou encore, à la sous-traitance, pour ne nommer que ceux-ci, nous allons explorer le fonctionnement, les avantages et les inconvénients de chaque forme partenariat.

**Formatrice :** Marie-Pier d'Auteuil | Avocate, pratique en droit des affaires, conseillère juridique dans la création d'entreprise

## COMMENT M'ASSURER QUE MON ENTREPRISE SERA PAYÉE?

La possibilité de ne pas être payé demeure un inconvénient fort probable auquel sont confrontées toutes les entreprises.

Mais comment s'assurer que le client paie sa note entièrement et à temps? Il ne suffit pas de lui faire confiance, mais de tout mettre en branle pour gérer les risques efficacement afin de les diminuer, voire les éliminer. Cette formation vise à exposer certaines stratégies légales et administratives.

**Formatrice :** Marie-Pier d'Auteuil | Avocate, pratique en droit des affaires, conseillère juridique dans la création d'entreprise

## EXCELLER EN SERVICE À LA CLIENTÈLE

Vous voulez augmenter vos ventes et votre rentabilité? Vous voulez améliorer la performance de votre entreprise à servir votre clientèle et à la satisfaire?

Cet atelier vise l'entrepreneur désireux d'acquiescer des notions de base et à pratiquer des exercices de conversation. Les ventes et la rentabilité du projet d'affaires à long terme dépendent de la capacité de l'entreprise et des employés à satisfaire les clients.

**Formateur :** Jean-Christian Thériault | Formateur et conférencier chez Aon

**13 février 2020**

**De 9 h 30 à 12 h 30**

**20 février 2020**

**De 9 h 30 à 12 h 30**

**12 mars 2020**

**De 9 h à 12 h**

## LE COMMERCE ÉLECTRONIQUE

### Évaluer son potentiel, ses enjeux et son implantation

Tsunami menaçant pour certains, vague sur laquelle surfer pour d'autres, le commerce électronique laisse peu d'entrepreneurs indifférents.

Votre participation à cet atelier de formation vous permettra de vous familiariser avec le phénomène de commerce électronique, d'en connaître l'ampleur, les enjeux et les dimensions. L'objectif final de la séance sera de présenter les possibilités qu'offrent le commerce en ligne et l'évaluation de son intégration dans vos pratiques d'affaires.

*Sur une base volontaire, en après-midi, les participants pourront s'entretenir avec le formateur tout en mettant en application les notions vues le matin sous forme de séance de travail libre.*

**Formateur :** Marc-André Jean-Montenegro | Ressource interne au CLD

**26 mars 2020**

**De 9 h à 12 h 30**

## DÉVELOPPER L'ART DU RÉSEAUTAGE INTELLIGENT ET PAYANT

Est-ce rentable de participer aux activités de réseautage même s'il s'y trouve très peu de clients potentiels? Comment réellement rentabiliser votre temps lors de tels événements? Lors de cette formation, vous réaliserez les erreurs trop souvent commises lors d'activités de réseautage, mais surtout vous découvrirez des trucs et des astuces simples et concrets qui vous permettront de ressortir de ces rencontres avec 9 fois plus de conversations productives.

**Formateur :** Julien Roy | Expert formateur en marketing de terrain, Face à Face MARKETING

**9 avril 2020**

**De 9 h à 12 h**

## TOUT CE QUE VOUS DEVEZ SAVOIR SUR LA TPS ET LA TVQ

Cette session a pour but de présenter une vision globale du fonctionnement et de l'application de la TPS-TVQ, de même que de présenter les éléments comptables à considérer au moment de démarrer une entreprise.

**Formateur :** Christophe Lemieux | Revenu Québec

**23 avril 2020**

**De 9 h à 12 h 30**

## LE MARKETING APPLIQUÉ À VOTRE STRATÉGIE D’AFFAIRES

Cet atelier de formation, est composé de 2 volets, est un mélange équitable d’apprentissage de concepts ainsi que des exemples d’application et d’exercices.

### Il poursuit trois objectifs :

1. Comprendre le rôle du marketing dans la stratégie d’affaires de l’entreprise.
2. Comprendre et savoir utiliser les concepts et outils essentiels du marketing.
3. Établir et améliorer la stratégie marketing de l’entreprise.

### Volet 1 – Stratégies marketing

- Les objectifs du marketing
- Analyser votre environnement marketing
- Élaborer vos stratégies

### Volet 2 – Plan d’action et outils marketing

- Plan d’action, choix d’outils et mix-médias
- Étude de vos cas
- Trucs professionnels et conclusion

**Formatrice :** Astrid Martin Debeissat | Ad stratégie, stratège senior en communication, marketing et gestion de changement

**7 mai 2020**  
De **9 h à 12 h 30**

**21 mai 2020**  
De **9 h à 12 h 30**