

Programmation 2016-2017

Quoi : Programme de formation et développement des affaires

Pour qui : Il s'adresse principalement aux nouveaux entrepreneurs ou nouveaux gestionnaires désirant parfaire leurs compétences de gestionnaires. Vous devez avoir une place d'affaires dans la MRC Matawinie et être en activité.

Et profitez de nombreux avantages :

- ✓ + de 20 heures de formation (obligatoire)
*L'assiduité est importante. Possibilité de vous faire remplacer.
Sur réservation vous pouvez venir à 2 (si place disponible).*
- ✓ 6 heures en accompagnement gratuit avec un expert
- ✓ Plusieurs formations et conférences exclusives (facultatif)
Soit invitation VIP ou tarif réduit.
- ✓ Réseau d'échange entre 10 entrepreneurs et un réseau d'experts
- ✓ Événements de réseautage

Durée : octobre 2016 à février 2017

Coût : 400 \$ **Programme d'une valeur de 1 200 \$**

(payable en deux versements : 1^{er} à l'inscription / 2^e au plus tard 20 janvier 2017)

Responsable du programme

Emmanuelle Lefebvre, SADC Matawinie

T. 450 883-0717, poste 222 | elefebvre@matawinie.qc.ca



Info &
Avantages

PROGRAMMATION

Lieu : SADC Matawinie, 1009, route 343, Saint-Alphonse-Rodriguez

Heure : Habituellement de 18 h à 21 h 30

1	Modèle d'affaires Établir ou bonifier son modèle d'affaires.	17 h 30 à 21 h	Jeudi 20 octobre 2016
2	Santé financière États financiers et tableau de bord	18 h à 21 h 30	Mercredi 16 novembre
3	Santé financière Causes à effets, calculez votre coût de revient et fixer vos prix	18 h à 21 h 30	Mercredi 23 novembre
4	Fiscalité Comment bien reconnaître les dépenses admissibles et éviter les erreurs inutiles.	18 h à 21 h 30	Mercredi 7 décembre
5	Techniques de vente Rafraîchissez vos techniques de vente et améliorez votre performance.	18 h à 21 h 30	Jeudi 19 janvier 2017
6	Stratégie marketing Web Comprenez mieux le rôle du site Web et des réseaux sociaux dans une stratégie de mise en marché Web performante!	17 h 30 à 21 h	Mercredi 15 février

Bloc de 3 heures en accompagnement en entreprise	Bloc de 3 heures en accompagnement en entreprise
Avec Daniel Tanguay, M.Ed Pour approfondir vos techniques de vente	Avec Mme Hurtubise, Pour l'analyse de vos états financiers

1 – Modèle d'affaires



Dates : 20 octobre 2016

Détails sur l'atelier :

Bien connaître son modèle d'affaires est primordial. Puisqu'il évolue constamment, un temps d'arrêt vous est proposé pour vous amener à vous questionner sur vos pratiques d'affaires. Avec l'accompagnement d'un conseiller aux entreprises de la SADC, vous serez amené à voir vos pratiques d'affaires d'un autre œil.

Objectifs :

- ✓ Analyser vos pratiques d'affaires et vous amenez à les questionner;
- ✓ Déterminer les bonnes et les moins bonnes pratiques présentes dans l'entreprise;
- ✓ Vous connaîtrez davantage votre entreprise;
- ✓ Un conseiller aux entreprises pourra poursuivre le travail avec vous en individuel.

Formateurs :

Atelier donné par l'équipe de la SADC Matawinie

Jonathan Landreville, directeur général

Julie Miron, conseillère aux entreprises

Michael Bellerose, conseiller aux entreprises

Emmanuelle Lefebvre, agente de développement et communications

Une équipe à l'écoute de vos besoins!



2 –3 Santé financière



Dates : 16 et 23 novembre 2016

Détails sur l'atelier :

Thème 1 : Lecture des états financiers, un passage obligatoire

Le langage financier – les principes de bases.

Les quatre aspects à considérer pour évaluer la « *santé* » financière d'une PME.

En sommes, quoi surveiller sur une base régulière.

Le début d'un tableau de bord.

Thème 2 : Faites le constat de son efficacité et agir

La *Carte routière des causes à effets* pour identifier les causes possibles de certaines forces et faiblesses et bâtir un plan d'action efficace.

Problème de liquidités ou de rentabilité? – quelle en est la cause... quelques pistes de solution.

Thème 3 : Prendre de meilleures décisions au quotidien

Vers une saine tarification.

Prévoyez les conséquences, utilisez notre *Théorie des tasses*.

Thème 4 : Le rapport avec les institutions financières

Bien comprendre leur point de vue, pour mieux négocier.

Formatrice : Louise Hurtubise, B.Sc. M.B.A

Conférencière d'expérience, formatrice et conseillère d'entreprises, Mme Hurtubise est entrepreneure-propriétaire de M.O.T. Stratégie à Montréal. Cumulant plus de 25 ans d'expérience, Mme Hurtubise est spécialisée dans la gestion du changement par la planification stratégique, les communications et la formation financière. Elle a à son crédit plusieurs redressements de divisions d'entreprises et agit fréquemment comme mentor auprès d'associations ou de regroupements d'entreprises qui ont à faire face à un nouvel environnement.



4 – Fiscalité du travailleur autonome et PME



Dates : 7 décembre 2016

Détails sur l'atelier :

Quelles sont les démarches à suivre auprès de divers organismes gouvernementaux ? Devez-vous cotiser au RRQ, à l'Assurance emploi, au Régime d'assurance parentale, etc...? Quelles sont les exigences de production de déclarations de revenus et de tenue de livres ?

Incorporation, oui ou non ? : Quels critères faut-il considérer pour décider de l'incorporation ou non de votre entreprise, du point de vue fiscal ?

Les déductions et crédits d'impôt :

À partir de l'étude du fonctionnement du calcul de l'impôt à payer, nous allons identifier les différentes déductions et crédits d'impôt disponibles pour le travailleur autonome comme pour l'entreprise incorporée. Les revenus et dépenses d'entreprise : Quels sont les critères d'admissibilité d'une dépense et quand peut-on commencer à les déduire ?

Éléments de contenu :

- ✓ Les formes juridiques
- ✓ Programmes gouvernementaux (RRQ, assurance emploi, immatriculation...)
- ✓ Pertes d'entreprise
- ✓ Les déductions et crédits d'impôt pour PME
- ✓ Les dépenses admissibles (auto, local à domicile, frais de représentation...)
- ✓ Les dépenses des actionnaires
- ✓ Si vous engagez des employés?

Formateur : Carol Gagnon, B.A.A, comptabilité, fiscalité

Incorporé depuis peu, j'offre mes services depuis plus de 18 ans à titre de conférencier sur la fiscalité principalement pour les petites entreprises et les travailleurs autonomes via différents organismes qui aident les entrepreneurs en démarrage.



5 – Technique de vente



Date : 19 janvier 2017

Détails sur la formation :

Cet atelier participatif permet aux participants de rafraîchir leurs techniques et d'améliorer leur performance en vente tout en étant à l'écoute des besoins de leurs clients.

Éléments de contenu

- ✓ Les étapes d'un processus de vente en le personnalisant à son image.
- ✓ Appliquer une méthode simple pour bien connaître les besoins de leurs clients.
- ✓ Bien conseiller les clients sur ses produits et services.
- ✓ Répondre à certaines objections et conduire le client vers l'achat final.
- ✓ Appliquer une méthode simple pour conclure une vente.
- ✓ Conforter le client dans son choix.

Formateur : Daniel Tanguay, M. Ed.

Le commerce de détail est un secteur qu'il connaît en profondeur pour y avoir œuvré depuis les vingt-cinq dernières années. De conseiller en franchise, en passant par directeur de grandes surfaces, il a occupé de nombreux postes reliés aux opérations et à la gestion du personnel.

Les seize dernières années ont été principalement consacrées à la supervision, au développement et à la diffusion des services de Détail Formation. Reconnu autant pour son animation dynamique que pour son franc-parler, il fait réfléchir de nombreux gestionnaires sur leurs pratiques en ressources humaines, en marketing, en service à la clientèle et sur le positionnement de leur entreprise. Co-fondateur et ex-trésorier du Réseau des professionnels de la formation du Québec (www.rpfq.com), il est aussi titulaire d'une maîtrise en éducation, spécialisée en gestion de la formation en entreprise, de l'Université de Sherbrooke.





Date : 15 février 2017

Détails sur l'atelier

Comprenez mieux le rôle du **site Web et des réseaux sociaux** dans une **stratégie de mise en marché Web** performante!

Éléments de contenu

- ✓ Générer plus de clients
- ✓ Générer plus de profits
- ✓ Vendre plus, vendre mieux

Formateur : Gélin Champagne

possède de solides bases de gestion, acquises pendant plus de 25 ans à côtoyer des gestionnaires et à analyser les différents vecteurs de leurs entreprises. Il privilégie une approche basée sur une gestion efficace des talents et la recherche de synergies, entre les équipiers, les unités d'affaires et avec les partenaires d'affaires.

Depuis 2011 co-fondateur de Stratégies PerformAction Inc., dont la mission consiste à offrir des services à haute valeur ajoutée aux entreprises soucieuses de croître et d'améliorer leurs performances. Dans ce cadre, Gélin met à la disposition des entreprises clientes, ses grandes aptitudes dans l'élaboration et l'application de plans stratégiques de ventes et marketing, ses services de formation et de coaching de ressources de ventes marketing, d'impartition de Direction des ventes et marketing, et son expertise dans l'élaboration et le déploiement de stratégies Web et la communication professionnelle avec les clients.

