

# PRESENTATION DU PROGRAMME

## LANCEMENT D'UNE ENTREPRISE CODE 5264

### Objectifs généraux du programme :

- Planifier le démarrage du projet d'entreprise par l'élaboration d'un plan d'affaires.
- S'initier à la gestion d'une petite entreprise.

### Entrées continues (formation en présentiel)

Vous débutez au moment qui vous convient. Nous prenons une pause de 4 semaines de la mi-juillet à la mi-août.

**Durée du programme : 330 heures** *Le programme peut être réalisé entre 12 et 22 semaines (maximum).*

Travail personnel	:	250 heures	76 %
Formation en groupe	:	60 heures	18 %
Coaching individuel	:	20 heures	6 %

### Horaire des cours en présentiel

Les cours et les conférences sont offerts de jour et de soir au rythme de 1, 2 ou 3 cours par semaine selon vos disponibilités.

	Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi
9h00 à 12h00					
18h30 à 21h30					

### Modules à réaliser

- Le programme **Lancement d'une entreprise** est offert par le Ministère de l'Éducation et mène à une Attestation de spécialisation professionnelle (ASP).
- Les modules sont évalués par le coach selon le mode **succès/échec**. Il n'y a pas d'examen formel ni de résultat sous forme de note. Pour obtenir un succès, vous devez faire le travail demandé, soit **compléter votre plan d'affaires**.

Code	Titre du module	Durée	Unités
446452	Projet d'entreprise et formation	30	2
446462	Outils informatiques	30	2
446472	Structure du plan d'affaires	30	2
446487	Marketing et ventes	105	7
446494	Planification des ressources	60	4
446505	Plan financier	75	5
	<b>Total</b>	<b>330</b>	<b>22</b>

### Outils pour réaliser le travail personnel :

- Test psychométrique NOVA
- Guide du promoteur et du plan d'affaires (mallette) comprenant des instructions et des exemples.
- Logiciel de prévisions financières (Excel)
- Outils complémentaires sur le site internet : [Lancement-e.com](http://Lancement-e.com)

**Coût du programme en présentiel :** Le programme est gratuit. Frais administratifs et matériel : **189,95 \$**

# PRÉSENTATION DU PROGRAMME

## **LANCEMENT D'UNE ENTREPRISE EN LIGNE**

### CODE 5264

#### Début des cours en ligne

Le programme en ligne débute à une date précise et le nombre de places est limité. Pour connaître les dates, vous inscrire ou obtenir plus d'informations, vous êtes invités à contacter Mme Gina Gaudreault au 418 839-0508 poste 44071.

**Durée du programme : 330 heures** *Le programme peut être réalisé entre 14 et 22 semaines (maximum).*

Travail personnel	:	250 heures	76 %
Formation en groupe	:	60 heures	18 %
Coaching individuel	:	20 heures	6 %

#### Horaire des cours et coaching en ligne

Les cours sont offerts de soir au rythme de 1 à 2 cours par semaine. Ils doivent être suivis **en direct pour 80% des cours** et il y a possibilité de les visionner en différé pour 20% du total de votre programme.

Les périodes de coaching peuvent se faire de jour ou de soir selon vos disponibilités et celles de votre coach.

#### Outils pour réaliser le travail personnel :

- Test psychométrique NOVA
- Guide du promoteur et du plan d'affaires (mallette) comprenant des instructions et des exemples.
- Logiciel de prévisions financières (Excel)
- Application de formation en ligne ZOOM
- Outils complémentaires sur le site internet : [Lancement-e.com](http://Lancement-e.com)

#### Équipement requis pour suivre la formation en ligne :

- Ordinateur récent (moins de 3 ans)
- Logiciels : Word, Excel et Acrobat Reader
- Caméra (intégrée ou non à l'ordinateur)
- Casque d'écoute avec micro
- Connexion Internet haute vitesse

**Coût du programme en ligne :** Le programme est gratuit. Frais administratifs et matériel : **155,70 \$**

## Description des cours obligatoires (3 heures chacun)

### Valider son idée d'affaires

Évaluer de façon sommaire la faisabilité de votre projet d'affaires. Comprendre les démarches à réaliser pour le concrétiser.

### Modèle d'affaires

Définir les éléments stratégiques de votre projet : Clientèle, ressources clés, proposition de valeur, revenus et coûts.

### Juridique

Comprendre les différentes formes juridiques et leurs implications pour être en mesure de choisir celle qui conviendra le mieux.

### Proposition de valeur

Comprendre le client et l'innovation basée sur le profil. Définir votre clientèle. Apprenez comment mieux connaître leurs besoins. Établissez vos démarches sur le terrain pour valider la pertinence des clients visés.

### Marché

Connaître son secteur d'activité, les tendances et les prévisions des experts. Sachez réaliser un sondage et comment procéder pour analyser sa concurrence.

### Réseautage

Apprendre à cibler des intermédiaires et des contacts. Connaître des trucs et astuces pour rendre profitables vos activités de relations publiques. S'informer sur les réseaux existants.

### Prix

Connaître les méthodes pour fixer le juste prix des produits ou des services. Identifier les différents types de prix afin d'optimiser vos sources de revenus. Choisir les stratégies de prix les plus efficaces.

### Canaux

Définir les meilleures façons de rejoindre la clientèle. Identifier quels canaux fonctionnent le mieux et lesquels sont les plus rentables.

### Vente 1

Organiser vos activités et vos outils de vente, de la prospection jusqu'à la conclusion de la vente. Planifier votre service à la clientèle et votre service après-vente. Apprenez les bases des techniques de ventes.

### Vente 2

Qu'est-ce qu'un bon pitch de vente ? Découvrir les stratégies gagnantes et les outils pratiques pour attirer l'attention de vos clients et de vos partenaires potentiels, pour susciter leur intérêt et les convaincre de passer à l'action avec vous.

### Image de marque

Comprendre l'importance d'une marque. Comment construire une identité visuelle pour son entreprise? Comment briefer un designer graphique pour qu'il réalise l'image qui nous distinguera.

### Stratégie Web

Comprendre les infrastructures Web et le référencement. Adopter une stratégie marketing Web pour convertir les visiteurs en clients.

### Opérations

Planifier les activités de votre entreprise pour le démarrage et les opérations courantes et annuelles. Identifier les besoins en ressources humaines et matérielles. Mesurer votre capacité de production.

### Outils technos

Centraliser et synchroniser des outils. Gérer ses courriels et ses contacts. Utiliser le Cloud pour gérer les données. Optimiser l'utilisation du matériel technologique (ordinateur, téléphone, tablette).

### Publicité Web

Comprendre comment maximiser votre présence sur le web et mesurer la visibilité par du référencement payant. Présentation de Google Adwords et de la publicité sur Facebook.

### Prévisionnels

Savoir utiliser notre logiciel afin de faire vous-même vos prévisions financières. Comprendre à quoi servent les états financiers: maîtriser leurs contenus pour les présenter lors d'une demande de financement, les interpréter et en faire le suivi.

### Facebook entreprise

Apprendre à gérer sa page Facebook entreprise. Permettre d'assurer une présence constante et une visibilité continue afin de vous démarquer de la concurrence.

### Taxes et impôts

Connaître les règles et obligations liées à la perception des taxes. Connaître les dépenses admissibles aux impôts. Distinguer les règles et taux d'imposition selon les formes juridiques.

### Organisation administrative

Connaître la structure comptable d'une entreprise afin de bien organiser son bureau. Connaître les obligations gouvernementales et comment s'y conformer.

## Pour nous joindre

Lorraine Bissonnette, coordonnatrice	418 839-0508 # 44070	lorraine.bissonnette@csnavigateurs.qc.ca
Claudine Laflamme, enseignante-coach	418 839-0508 # 44067	laflammec@csnavigateurs.qc.ca
Gina Gaudreault, formation en ligne	418 839-0508 # 44071	gaudreaultg@csnavigateurs.qc.ca