



Le programme de formation en démarrage d'entreprise est destiné aux nouveaux entrepreneurs. Il s'agit d'un survol des concepts reliés au démarrage et à la gestion d'une entreprise.

Ce sont des professionnels expérimentés qui viendront vous renseigner et vous former, dans leur domaine respectif, sur les multiples facettes entourant la gestion d'une entreprise.

Ces ateliers auront lieu à la **MRC de Deux-Montagnes, située au 1, place de la Gare, 3^e étage, salon des Bâtisseurs, à Saint-Eustache, de 8 h 30 à 12 h.**

Nous vous prions d'utiliser les aires de stationnement de la ville derrière l'aréna qui ne requiert pas de vignette.

Information et inscriptions :
scubillosrenaud@mrc2m.qc.ca

450 491-1818, poste 233

MRC de Deux-Montagnes

1, place de la Gare, bureau 301
 Saint-Eustache (Québec) J7R 0B4
 Téléphone : (450) 491-1818

PROGRAMMATION

DATE	SUJET
13 février 2020	DÉVELOPPER SON ENTREPRISE PAR UN MARKETING EFFICACE
19 février 2020	MIEUX COMMUNIQUER POUR MIEUX NÉGOCIER
27 février 2020	PLAN DE COMMERCIALISATION
3 mars 2020	COMPTABILITÉ DE BASE
4 mars 2020	FISCALITÉ 1
5 mars 2020	VENDRE PLUS ET VENDRE MIEUX
10 mars 2020	LE POUVOIR EFFICACE DU RÉSEAUTAGE
11 mars 2020	FISCALITÉ 2
18 mars 2020	TPS – TVQ DE BASE
26 mars 2020	MES FINANCES MES CHOIX
À déterminer	SE DÉMARQUER PAR LE WEB
À déterminer	DROIT DES AFFAIRES
À déterminer	LES MÉDIAS SOCIAUX



PROGRAMME DE FORMATION – DÉMARRAGE Hiver 2020

Clientèle ciblée : nouveaux entrepreneurs.

Coût* : 250 \$ (taxes incluses) pour l'ensemble de la programmation.

***Gratuit pour les entrepreneurs de la mesure Soutien au Travail Autonome (STA).**

Frais d'inscription payables en argent ou par chèque à la MRC de Deux-Montagnes.

Date limite d'inscription : 12 février 2020.



PLAN DE COMMERCIALISATION

- Votre budget
- Votre plan d'action
- Activités réalisées
- Résultats
- Vos objectifs
- Liens avec le plan d'affaires

Formateur : M. Denis Thibault, consultant

COMPTABILITÉ DE BASE

- La comptabilité, pourquoi ?
- Le bilan et l'état des résultats
- Les principes comptables
- Comptabilisation des transactions
- La facturation

Formateur : M. Carol Gagnon, consultant

FISCALITÉ 1

- Votre statut fiscal
- Les démarches gouvernementales : Immatriculation, RRQ, RQAP, Assurance Emploi, Fonds des services de santé
- Critères à considérer pour l'incorporation (ou non)
- Acomptes provisionnels

Formateur : M. Carol Gagnon, consultant

FISCALITÉ 2

- Critères d'admissibilité d'une dépense
- Frais de représentation
- Congrès et formations
- Téléphone, Internet et cellulaire
- Dépenses automobiles
- Local de travail à domicile

Formateur : M. Carol Gagnon, consultant

MES FINANCES MES CHOIX

- Apprivoiser l'épargne, la consommation, le crédit et en faire tes alliés
- T'outiller par rapport aux risques du surendettement et de la surconsommation
- Mieux connaître tes droits et obligations

Formatrice : Marilou Guimont, consultante

TPS ET TVQ DE BASE

- Qui et quand doit-on s'inscrire ?
- La règle du 30 000 \$
- Fournitures détaxées
- Influence du lieu de livraison
- Les remboursements de taxes
- Situations particulières

Formateur : M. Carol Gagnon, consultant

DROIT DES AFFAIRES

- Principaux types d'entreprise du point de vue juridique (principales caractéristiques, formalités de constitution et responsabilités) et comment choisir celle qui convient
- Présentation générale de certains contrats
- Survol de votre entreprise et situation personnelle

Formatrice :

MIEUX COMMUNIQUER POUR MIEUX NÉGOCIER

- Processus, attitudes et comportements de communication
- Styles d'influence et conséquences sur les autres
- Notions et concepts de négociation
- Processus et étapes de préparation
- Stratégies et techniques efficaces

Formatrice : Mme Johanne Panneton
Autre Chose Formation

DÉVELOPPER SON ENTREPRISE PAR UN MARKETING EFFICACE

- Règles de base du marketing
- Stratégies de Produit, Prix, Distribution, Promotion
- Segmentation et ciblage de la clientèle
- Analyse de la concurrence (benchmarking)
- Positionnement stratégique

Formateur : M. Serge Comtois
Autre Chose Formation

LE POUVOIR EFFICACE DU RÉSEAUTAGE

- Activité brise-glace
- Créer son premier réseau de contacts
- Techniques et stratégies de réseautage
- Agrandir et développer son réseau d'affaires
- Entretenir et utiliser son réseau efficacement

Formateur : M. Serge Comtois
Autre Chose Formation

VENDRE PLUS ET VENDRE MIEUX

- Notions et concepts de vente
- Analyse du besoin et expérience client
- Techniques pour contrer les objections
- Mesure et atteinte des objectifs

Formatrice : Mme Johanne Panneton
Autre Chose Formation

SE DÉMARQUER PAR LE WEB

- Solutions pour un site Web à faibles coûts
- Stratégies de base pour le référencement
- Conditions gagnantes pour faire du commerce électronique
- Comment choisir les bons outils
- Comment élaborer votre plan d'action

Formateur :

LES MÉDIAS SOCIAUX

- Facebook, LinkedIn et Twitter 101
- Quels médias choisir pour votre entreprise
- Comment démarrer vos médias sociaux
- Intégrer les médias sociaux dans vos stratégies marketing
- Comment élaborer votre plan d'action

Formateur :