

CALENDRIER DES FORMATIONS

2016-2017

POUR ENTREPRENEURS EN AFFAIRES OU EN DEVENIR

Durée :	3.5hrs
Clientèle :	Les formations s'adressent en priorité aux personnes en démarrage d'entreprise et les travailleurs autonomes, mais s'adressent également aux petites entreprises déjà démarrées.
Lieu:	<i>Centre Culturel de St-Janvier, Complexe Val d'Espoir, 17700, rue du Val d'Espoir, Mirabel, Qc</i>
Coût :	15\$ par cours
Participants :	8 à 22 personnes, selon les groupes
Date d'inscription :	29 août au 16 septembre 2016
Reconnaissance :	Attestation de participation

Procédure d'inscription

- par la **poste** : compléter le bulletin d'inscription et joindre le paiement par **chèque libellé au nom de Ville de Mirabel** ;
- en **personne** au bureau de **Mirabel économique**

Politique de remboursement

- aucun remboursement après la date limite d'inscription;
- remboursement complet si le cours est annulé.

Départ ou annulation d'un cours

Mirabel économique se réserve le droit d'annuler un cours si le nombre d'inscriptions est insuffisant ou pour des circonstances hors de son contrôle.

Réservation

Aucune place ne sera réservée sans le paiement des coûts d'inscription.

Mirabel économique

17690, rue du Val-d'Espoir, C.P. 1140
 Mirabel (Québec) J7J 1A1
 Téléphone : 450 475-2110

Lundi, mardi : 8 h 30 à 12 h et 13 h à 17 h
 Mercredi, jeudi : 8 h 30 à 12 h et 13 h à 16 h 30
 vendredi : 8 h 30 à midi



		FORMATIONS 2016-2017							
PROGRAMME DE FORMATIONS OFFERT AUX ENTREPRENEURS EN AFFAIRES OU EN DEVENIR		Septembre 2016	Octobre 2016	Novembre 2016	Décembre 2016	Janvier 2017	Février 2017	Mars 2017	Avril 2017
<input type="checkbox"/>	1	TECHNIQUE DE VENTE (2/2) Mme Mélanie Dumais - Maz Communications	20 22						
<input type="checkbox"/>	2	LES ASPECTS LÉGAUX Mme Diane Piché, consultante en coaching	27						
<input type="checkbox"/>	3	LA FISCALITÉ POUR LA PETITE ENTREPRISE (2/2) M. Carol Gagnon, consultant		4 11					
<input type="checkbox"/>	4	SANTÉ ET SÉCURITÉ FINANCIÈRE Mme Nancy Morin, conseillère		18					
<input type="checkbox"/>	5	MARKETING DE BASE M. Serge Comtois / Chose Formation		25					
<input type="checkbox"/>	6	TAXES TPS ET TVQ M. Carol Gagnon, consultant			1				
<input type="checkbox"/>	7	SE CONNAÎTRE COMME GESTIONNAIRE Mme Nathalie Grondin - Umaines Conseils			8				
<input type="checkbox"/>	8	COMMENT CRÉER DES PUBLICITÉS EFFICACES Daniel Tanguay / Détail formation			15				
<input type="checkbox"/>	9	STRATÉGIE INTERNET & MARKETING WEB (2/2) M. Nicholas Kolodenchuck / Optiweb Media			22 24				
<input type="checkbox"/>	10	SAVOIR VENDRE SES IDÉES M. Pierre Cardinal / Axel Stratégies				6			
<input type="checkbox"/>	11	GESTION DU STRESS Mme Mélanie Dumais, Maz Communications				13			
<input type="checkbox"/>	12	DÉMYSTIFIER LES MÉDIAS SOCIAUX Mme Sylvie Lepage, Innovation RH					17		
<input type="checkbox"/>	13	ANALYSE DE MARCHÉ M. Daniel Guérin – JE2T					24		
<input type="checkbox"/>	14	PERFECTIONNEZ VOTRE TECHNIQUE DE RÉSEAUTAGE M. Benoit Morin, Face à Face Marketing					31		
<input type="checkbox"/>	15	ÉLABORATION D'UN PLAN STRATÉGIQUE (SWOT) M. Serge Comtois, Chose Formation						14	
<input type="checkbox"/>	16	APPRENEZ À CONVAINCRE EN 45 SECONDES M. Pierre Cardinal, Axel Stratégies							14
<input type="checkbox"/>	17	ÉTIQUETTE ET PROTOCOLE EN AFFAIRES Mme Sylvie Lepage - Innovation RH							4

NOM :

ADRESSE : CODE POSTAL :

ENTREPRISE :

TELEPHONE :

COURRIEL :

PAIEMENT PAR CHÈQUE : COMPTANT :