



Avec la participation financière de :



# LES FORMATIONS 2023-2024

## TABLE DES MATIÈRES

# 1	Techniques de vente en 5C .....	1
# 2	Les aspects légaux .....	2
# 3	Comptabilité / programme d'accompagnement démarrage .....	3
# 4	Taxes TPS et TVQ.....	4
# 5	Comment lire et analyser ses états financiers.....	5
# 6	Le coût de revient pour prendre des décisions éclairées .....	6
# 7	Élaboration d'un plan stratégique (SWOT).....	7
# 8	Performer en marketing numérique .....	8
# 9	Rédiger des infolettres performantes .....	9
# 10	Comment utiliser QuickBooks.....	10
# 11	Canva 1.....	11
# 12	Canva 2.....	12
# 13	Leadership authentique .....	13
# 14	Technique de réseautage .....	14
# 15	Service à la clientèle .....	15
# 16	Marketing de base .....	16
# 17	Mieux embaucher ! .....	17
# 18	L'intelligence émotionnelle : l'art de se gérer avant de gérer les autres !.....	18
# 19	Gestion du stress .....	19
# 20	Comment LinkedIn peut améliorer vos affaires .....	20

## # 1 Techniques de vente en 5C



M. Daniel Tanguay  
Détail Formation

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

Il s'agit ici d'apprendre les bases de la vente qui aideront le participant à recourir à un modèle simple et qui a fait ses preuves depuis de nombreuses années.

### Principaux contenus de la vente en 5C

- Les étapes d'un processus de vente en le personnalisant à son image
- L'application d'une méthode simple pour bien connaître les besoins de sa clientèle
- Comment bien conseiller la clientèle sur ses produits et services
- La réponse à certaines objections et comment conduire la clientèle vers l'achat final
- L'application d'une méthode simple pour conclure une vente
- Comment conforter la clientèle dans son choix

À l'aide d'exposés interactifs, d'exercices individuels et de mises en situations, les participants apprendront plusieurs techniques innovatrices pour mieux conseiller un ou une cliente et fermer une vente, sans toutefois faire une vente du type « *Un chausson avec ça ?* » ! Des exercices réguliers permettront une évaluation formative en cours d'animation.

Pour une animation en personne, un cahier du participant sera fourni à chaque participant. Pour une formation à distance, la présentation PowerPoint sera acheminée à chaque participant APRÈS la formation.

## # 2 Les aspects légaux

### Formation en matière d'entreprise

#### Volet 1 Structure et composantes de l'entreprise

- Quelques notions juridiques importantes :
  - La personnalité juridique
  - Le patrimoine
  - L'entreprise
  - La solidarité
- Formes juridiques de l'entreprise (individuelle, société de personne, société par actions)
- Le nom (le nom, la marque de commerce, la Charte de la langue française, la confusion)
- La publicité de l'entreprise (obligation d'immatriculation, mise à jour courante/annuelle, radiation d'office)
- Permis, licences et autres autorisations
- Propriété intellectuelle



Me Catherine Jetté, avocate  
PDF Avocats

#### Volet 2 Les grands contrats de l'entreprise

- **Contrat de vente** (paiements et intérêts, limitation de responsabilité, garanties (C.c.Q/LPC)
- **Financement de l'entreprise** (équité, prêt, garanties, cautionnement)
- **Bail commercial** (durée, options, exclusivités, loyer brut, loyer net, loyer additionnel, sous-location, défaut, résiliation, force majeure, etc.)
- **Convention entre actionnaires** (clauses usuelles, évaluation des actions, retrait d'actionnaire, résolution de conflits, fin de la convention)
- **Contrat d'emploi** (salarié, contractuel, normes du travail, durée indéterminée/déterminée, propriété intellectuelle, clauses de non-concurrence)

**CETTE FORMATION EST GRATUITE**

### # 3 Comptabilité / programme d'accompagnement démarrage

---

---

#### LA LIGNE À SUIVRE POUR

- ▶ MIEUX COMPRENDRE VOS IMPÔTS;
  - ▶ BIEN GÉRER VOS TAXES;
  - ▶ BIEN RÉALISER VOS TÂCHES.
- 
- 

Vous êtes un nouveau travailleur autonome ?

Vous vous demandez

- comment déclarer votre revenu d'entreprise;
- quelles dépenses sont déductibles;
- si vous devez vous inscrire aux taxes.

Vous venez de démarrer une entreprise ?

Vous vous demandez

- quelles retenues à la source vous devez faire et quelles cotisations vous devez payer;
- comment déclarer la TPS/TVH et la TVQ ou obtenir des remboursements;
- qu'est-ce que l'impôt des sociétés;
- quelles déductions d'impôt et quels crédits d'impôt sont offerts.

Ce programme d'accompagnement est là pour vous outiller afin que vous puissiez améliorer votre compréhension de vos droits et de vos obligations fiscales.



Mme Valérie Turcotte  
M. Abdelmoultalib Mouaddib  
Ministère du Revenu

**CETTE FORMATION EST GRATUITE**

## # 4 Taxes TPS et TVQ

LE PROGRAMME D'ACCOMPAGNEMENT

LA LIGNE À SUIVRE POUR

- > MIEUX COMPRENDRE VOS IMPÔTS ;
- > BIEN GÉRER VOS TAXES ;
- > BIEN RÉALISER VOS TÂCHES.



REVENU QUÉBEC

Accompagnement sans frais et personnalisé pour PME et travailleurs autonomes

[revenuquebec.ca/programme-accompagnement](https://revenuquebec.ca/programme-accompagnement)

Comprendre les taxes, les retenues à la source et l'impôt des sociétés en tant qu'exploitant de PME ou travailleur autonome

### À qui s'adresse la formation?

Aux exploitants d'une PME et travailleurs autonomes.

### Les objectifs de la formation

- Comment déclarer la TPS/TVH et la TVQ ou obtenir des remboursements;
  - Quelles retenues à la source vous devez faire et quelles cotisations vous devez payer;
  - Quelles déductions et crédits d'impôt sont offerts;
- Quelle est l'utilité des services en ligne;
  - Quels sont vos droits et vos obligations fiscales.

### Le déroulement de la formation

- Informations générales
- TPS/TVH et TVQ
- Impôt des sociétés
- Particularités liées aux taxes et à l'impôt
- Retenues à la source et cotisations de l'employeur
- Registres et pièces justificatives
- Mon dossier pour les entreprises
- Autres services offerts
- Période de questions

### À propos du formateur

Agent d'accompagnement chez Revenu Québec

## # 5 Comment lire et analyser ses états financiers



---

*Cet atelier permet au participant de savoir lire ses principaux états financiers, d'être en mesure de discuter avec son comptable des chiffres qui lui sont présentés ou même de faire un suivi mensuel avec la personne en tenue de livres. Surtout, cet atelier permet au participant de prendre des décisions de gestion pour améliorer ses profits d'entreprise.*

---

Mme Marie-Claude Dagenais, CPA, auditrice, CA  
Amyot & Gélinas

- Les états financiers, d'abord comme un outil de gestion
- Savoir lire un bilan
- Savoir lire un état des résultats
- Savoir calculer certains ratios essentiels en gestion d'entreprise
- Comment choisir et s'entretenir avec son comptable

À l'aide d'exposés interactifs, d'exercices en équipe et individuels, le participant a recours à plusieurs outils pratiques pour analyser les principaux états financiers. Le participant, s'il le désire, peut apporter ses états financiers pour mieux les interpréter.

Cet atelier de base en comptabilité s'adresse particulièrement aux gestionnaires qui comprennent très peu la relation entre les états financiers ou qui n'utilisent pratiquement pas leurs états financiers comme un outil de gestion.



Avec la participation financière de :



## # 6 Le coût de revient pour prendre des décisions éclairées

Comment générer plus de bénéfices?

C'est une question que se posent plusieurs entrepreneurs.

Vendre davantage n'est pas nécessairement la seule solution, surtout si les ventes additionnelles ne génèrent pas de bénéfice supplémentaire.

L'autre option demeure donc de baisser, de mieux contrôler ou de mieux connaître vos coûts pour prendre des décisions éclairées.

Mieux connaître vos coûts de revient vous aidera à cet effet.



M. Gérard Bernaténé  
École des entrepreneurs du Québec



## # 7 Élaboration d'un plan stratégique (SWOT)



M. Serge Comtois  
Autre Chose Formation

---

*L'entrepreneur et le chef d'entreprise sont souvent intuitifs lors de la prise de décision, ce qui peut amener des coûts supplémentaires à mettre en place des actions plus ou moins en lien avec la vision de développement de l'entreprise. La création d'un plan stratégique constitue une composante clé de la planification de la croissance de votre entreprise. Cela vous aidera à établir une vision réaliste concernant l'avenir et peut maximiser le potentiel de croissance en s'assurant d'avoir une vision plus spécifique des actions à mettre en place et des objectifs à atteindre.*

---

### Objectifs de la formation

- Définir des objectifs globaux à atteindre.
- Clarifier sa vision d'affaires afin de prendre les bonnes décisions.
- Identifier les écarts de performance.

### Contenu de la formation

- Identifier sa mission
- Effectuer un S.W.O.T., forces / faiblesses / opportunités / menaces pour l'entreprise
- Utiliser le S.T.E.E.P.L.E.
- Dresser le portrait de la situation actuelle
- Dresser le portrait de la situation désirée
- Identifier les actions à mettre en place afin de combler l'écart pour atteindre la cible à court terme
- Clarifier les objectifs en utilisant le modèle SMART

### À la suite de cette formation, vous aurez

- Une vision plus claire des actions à mettre en place
- Une meilleure organisation du travail et des ressources disponibles
- Une amélioration significative de votre efficacité organisationnelle

## # 8 Performer en marketing numérique

---

Cette formation vous permettra de connaître les meilleurs outils à exploiter pour performer en ligne.

---



M. Derick Fonseca  
Le Bon Plan

Les participants seront exposés à l'importance d'une présence uniforme durant tout le cycle d'achat du client (avant-pendant-après).

## # 9 Rédiger des infolettres performantes



M. Derick Fonseca  
Le Bon Plan

---

Cette formation vous permettra de maîtriser les outils de rédaction et conception d'infolettre pour vos clients en plus de développer une vision stratégique dans l'utilisation du courriel comme outil marketing.

---

### DÉTAILS DE LA FORMATION

- Mise en contexte, Pourquoi faire des infolettres ?
- Les étapes clés pour une infolettre performante
- Les différents outils disponibles pour performer
- Les meilleures pratiques
- Mise en place d'une vraie campagne

## # 10 Comment utiliser QuickBooks

---

Cet atelier s'adresse aux travailleurs autonomes, propriétaires d'entreprises et toutes personnes qui désirent se familiariser avec le logiciel Quickbooks en ligne et qui n'ont pas encore de compte (niveau débutant, introduction du logiciel).

---



M. Ricky Duquette  
École des entrepreneurs du Québec

### **Vous apprendrez comment :**

- utiliser et paramétrer les multiples fonctions de Quickbooks en ligne® selon vos besoins;
- effectuer les états financiers de votre entreprise vous-mêmes en économisant temps et argent;
- effectuer votre tenue de livres sur un logiciel comptable;
- planifier votre comptabilité;
- créer des factures complètes avec les taxes de vente (TPS/TVQ) et les envoyer automatiquement selon un échéancier;
- comparer vos ventes et votre rentabilité aux tendances de votre secteur d'activité.

Pour en savoir plus sur Quickbooks®





Avec la participation financière de:



## # 11 Canva 1

---

Comment utiliser Canva pour créer des visuels à votre image et respecter le branding de votre entreprise !

---



Mme Geneviève Hébert  
École des Entrepreneurs du Québec

Rendre les participants autonomes dans la création de supports visuels pour faire la promotion et le marketing de l'organisme, entreprise ou association qu'ils représentent, autant sur les supports papiers que numériques.



## # 12 Canva 2

Multiplier les possibilités des participants avec du contenu interactif en utilisant les outils et fonctionnalités avancés de Canva pour faire la promotion et le marketing de l'organisme, entreprise ou association qu'ils représentent.

Avec la participation financière de:

Québec 



Mme Geneviève Hébert  
École des Entrepreneurs du Québec

## # 13 Leadership authentique



Julie Radicioni  
Équisource

---

### Développer vos couleurs de leadership et mobilisez votre équipe

---

Le leadership est un concept dynamique qui varie selon les individus et leur culture. Au cœur de toute entreprise, il est souvent sujet à critiques et à débats. Cette formation unique a pour objectif principal de vous permettre de prendre conscience des différentes facettes du leadership, de mieux vous connaître en tant que leader et de trouver un mode de communication efficace qui s'adapte à votre style personnel.

En mettant l'accent sur le leadership authentique et conscient, cette formation va au-delà des compétences techniques pour explorer l'essence même du leadership. Vous développerez vos compétences en leadership en vous connectant à votre authenticité profonde, et en apprenant à mobiliser et inspirer votre équipe vers des résultats durables.

La formation s'appuie sur des études de cas, des activités de simulation, des échanges d'idées avec les participants et une activité guidée. Ces méthodes interactives permettront de renforcer vos capacités de leadership tout en favorisant un apprentissage pratique et transformationnel.

### Objectifs

- Démystifier le leadership pour s'approprier son propre style de leadership
- Augmenter sa capacité d'influence comme leader dans son équipe
- Gérer efficacement les défis.
- Découvrir l'intelligence émotionnelle
- Réfléchir sur sa pratique pour identifier les améliorations potentielles.
- Communiquer des messages clairs pour obtenir les résultats désirés

### Méthodologie

- Présentation théorique
- Atelier dirigé et travail en équipe
- Discussions

## # 14 Technique de réseautage

---

*Est-ce rentable de participer aux activités de réseautage même s'il s'y trouve très peu ou pas du tout de client potentiel ? Si oui, comment rentabiliser votre temps lors de tels événements ?*

*Vous réaliserez les erreurs trop souvent commises lors d'activités de réseautage, mais surtout, vous découvrirez des trucs et astuces simples qui vous permettront de ressortir de ces événements-rencontres en étant plus à l'aise et avec 9 fois plus de conversations productives.*

---



M. Julien Roy  
Marketing Face à Face inc.

- Pourquoi changer votre attitude fait toute la différence
- Quelle est la clé du succès du réseautage
- Quels sont les objectifs à se fixer
- Comment corriger les erreurs trop souvent commises
- Comment rendre votre participation 9 fois plus productive
- Comment ne pas rebuter un contact
- Comment se débarrasser des discussions vides et sans intérêt
- Comment ne pas être seul dans la foule
- La communication non-verbale – L'effet de halo
- Comment structurer les conversations





## # 15 Service à la clientèle

---

Le calme, l'empathie, l'écoute, la diplomatie et la courtoisie

sont des atouts essentiels à la santé de votre entreprise.

---

Avec la participation financière de :

Québec 



Mme Mélanie Dumais  
Maz Communications

Démystifier et optimiser votre service à la clientèle

- ➔ L'interaction avec les différents types de clients.
- ➔ L'importance de rendre votre clientèle fidèle.
- ➔ Comment gérer les plaintes et les retours de marchandises.
- ➔ Différentes façons de vérifier la satisfaction de la clientèle.

Comment vous différencier auprès de vos clients tout en renforçant votre marque employeur. L'un nourri l'autre, alors que la compétition est forte et le manque de personnel omniprésent. Vous DEVEZ miser sur vos acquis.

## # 16 Marketing de base

*C'est bien beau d'avoir les meilleurs produits du monde et d'offrir le meilleur service, mais si personne ne le sait à quoi bon! Identifier sa clientèle cible et choisir les bons médias pour les rejoindre. Explorer les grandes règles de base du marketing et identifier différentes stratégies afin de bien vous positionner et surtout de vous faire connaître.*

### Objectifs de la formation

- Définir et mettre en application les principaux concepts de base utilisés en marketing
- Identifier et positionner son offre de produits en lien avec sa mission
- Identifier sa clientèle cible en fonction de l'offre de produits de l'entreprise
- Identifier les différents facteurs qui influencent le consommateur dans ses achats
- Définir une stratégie de conversion

### Contenu de la formation

- Le rôle du marketing en entreprise.
- Les 4 P du mix marketing Prix – Produit – Place – Promotion.
- Connaître et positionner son produit.
- Que vendez-vous vraiment? Du rêve, du confort, de l'évasion, de la sécurité... ?
- Quelles sont les caractéristiques de vos produits?
- Connaître son marché.
- Identifier sa clientèle cible
  - Comprendre ses clients, ses comportements d'achats
- Identifier la concurrence
- Plan d'action et de conversion :
  - Les différentes stratégies de produit
  - Comment rejoindre sa clientèle cible ?

### À la suite de cette formation, vous aurez

- Un meilleur retour sur vos investissements en développement d'affaires
- Une vision plus claire des actions à mettre en place



M. Serge Comtois  
Autre Chose Formation

## # 17 Mieux embaucher !



Mme Julie Hamel  
K●2RH

---

*Une formation hautement interactive vous propose des techniques et des trucs éprouvés qui vous aideront à choisir les meilleurs candidats tout en réduisant les risques de commettre des erreurs d'embauche coûteuses !*

---

### Les objectifs

Cette formation a pour but de permettre aux participants d'acquérir, par le biais de différents concepts théoriques et exercices pratiques, les éléments de savoir, de savoir-faire et savoir-être propres aux activités reliées au recrutement, à la sélection et à l'intégration de ressources humaines.

Les thématiques de cette formation sont :

- Les étapes du processus de recrutement
- Professionnaliser sa description de poste pour optimiser et cibler les bons candidats
- Choisir les bons canaux pour attirer les candidats
- Optimiser les étapes, techniques et outils de sélection
- Découvrir des forces cachées dans le but de maximiser le potentiel d'un individu
- L'expérience recrutement

## # 18 L'intelligence émotionnelle : l'art de se gérer avant de gérer les autres !



Mme Johanne Panneton  
Autre Chose Formation

### Description de l'atelier de travail

Des études le confirment : la principale cause de conflits des humains consiste dans le manque de contrôle de leur impulsivité. Chaque jour, dans des entreprises comme la vôtre, il se perd des millions de dollars parce que de mauvaises décisions sont prises, des conflits éclatent, des employés sont frustrés, des ventes sont perdues et des leaders perdent leur crédibilité et leur influence ; la cause : les émotions. L'expression des émotions a un impact important sur le climat émotionnel de l'entreprise et, par conséquent, sur la qualité de vie des gens et sur leur rendement.

### Objectifs

- Apprendre à mieux gérer vos émotions afin d'améliorer vos relations interpersonnelles
- Prévenir et résoudre les conflits
- Comprendre les émotions et leur influence sur les relations interpersonnelles

### Contenu

- Le concept d'intelligence émotionnelle
- La découverte : Salovey, Mayer et Goleman
- Sens et performance
- Mon modèle bénéfique/préjudice
- Les compétences émotionnelles
- La compétence personnelle : conscience de soi, maîtrise de soi et motivation
- La compétence sociale : empathie et aptitude sociale
- Les quatre clés du stress
- La place des émotions au travail
- L'émotion un marqueur d'identité
- L'énergie des émotions : une contagion assurée !

### Avantages pour vous

- Votre efficacité au travail et votre plaisir de travailler en seront améliorés
- Vous serez plus inspirant dans vos relations

## # 19 Gestion du stress

*Le but du cours est d'être en mesure de définir en groupe un schéma de gestion de stress personnalisé et individualisé contenant les sources, les impacts et les solutions.*

- Le stress : définition et impact
- Échelle du stress
- Types de personnalité
- Identification des sources de stress
- Priorisation
  - Vie personnelle
  - Vie professionnelle
- Le temps, mon allié



Mme Mélanie Dumais  
Maz Communications

## # 20 Comment LinkedIn peut améliorer vos affaires

LinkedIn est un des réseaux d'affaires très influent dans le monde présentement. Savoir l'utiliser de façon efficace est essentiel au développement de vos affaires. Depuis la pandémie, ce réseau est en forte croissance alors que Facebook et d'autres réseaux sont en déclin. Il est devenu un incontournable dans le monde des affaires autant dans le B2B que dans le B2C.

Découvrez les possibilités de développer votre entreprise tout en augmentant votre visibilité comme entrepreneur à travers le réseau LinkedIn.

Vous arrive-t-il de vous dire que vous aimeriez avoir plus de visibilité et d'être reconnu dans votre domaine? Connaissez-vous les différentes façons d'attirer les gens vers votre profil? Savez-vous comment communiquer efficacement sur LinkedIn? Est-ce que votre profil vous représente en tant qu'entrepreneur?

Ce sont des points importants que vous découvrirez dans le cadre de cette formation.



Mme Marie-France Nault  
Sphère-Coaching