

Calendrier des ateliers de formation

CLD de Pierre-De Saurel



ENVIE DE RÉSEAUTER?

Rencontrez d'autres entrepreneurs de la région autour d'un café, 30 minutes avant le début de chaque atelier pour échanger, découvrir et faire connaissance.

Notez que ces ateliers sont sans frais pour les participants.

	2019
Atelier 1 <i>La publicité Facebook, comment être plus efficace?</i>	Mercredi 4 sept. 9 h à 12 h
Atelier 2 <i>Savoir s'adapter à son audience grâce aux styles sociaux</i>	Jeudi 5 sept. 9 h à 12 h
Atelier 3 <i>Améliorer son « Pitch de vente »</i>	Mercredi 25 sept. 9 h à 12 h 30
Atelier 4 <i>Techniques de fermeture de vente</i>	Jeudi 10 oct. 9 h à 12 h
Atelier 5 <i>Les documents usuels en entreprise - Volet 1</i>	Mercredi 30 oct. 9 h 30 à 12 h 30
Atelier 6 <i>Les documents usuels en entreprise - Volet 2</i>	Mercredi 13 nov. 9 h 30 à 12 h 30
Atelier 7 <i>Les revenus d'entreprise ou de profession</i>	Jeudi 28 nov. 9 h à 12 h
Atelier 8 <i>Démarche stratégique sur le Web et les médias sociaux</i>	Jeudi 5 déc. 9 h à 12 h

Réservez votre place dès maintenant par courriel | cld@cldpierredesaurel.com

Lieu des ateliers | Salle de conférence du CLD de Pierre-De Saurel
26, place Charles-De Montmagny, bureau 210, Sorel-Tracy



» SAVOIR » ÉNERGIE » ENGAGEMENT

Avec la participation financière de :



[Formation du CLD]

La publicité Facebook, comment être plus efficace?

Présentation de la plateforme de publicité Facebook et de ses possibilités pour augmenter la visibilité de l'entreprise et atteindre sa cible.

Une partie atelier sera offerte afin de voir des exemples concrets de publications efficaces selon la clientèle.

Conditions d'admission : - Détenir une page Facebook d'entreprise
- Maîtriser les bases de Facebook 101



Isabelle Caza

Présidente et directrice générale, 14 ans d'expérience, stratégie marketing/image de marque/site Web/médias sociaux/infolettre



[Formation du CLD]

Savoir s'adapter à son audience grâce aux styles sociaux

Comment la connaissance des styles sociaux vous aidera à mieux communiquer et à vendre?

En quoi la théorie des styles sociaux est-elle utile?

Particulièrement pour faire preuve d'adaptabilité dans toute situation de vente.

Que ce soit la vente d'un produit ou d'un service, mais aussi d'une idée, d'un projet, d'une suggestion, d'une entente, etc., plus vous vous adapterez au style de l'autre et plus grandes seront vos chances de le convaincre. Pour cela, les styles sociaux, celui des autres et aussi le vôtre, pourront vous être d'une grande utilité.



Jean-Christian Thériault

Formateur et conférencier, conseiller chez Aaon



[Formation du CLD]

Améliorer son « Pitch de vente », mieux communiquer pour mieux se vendre

Quels sont les ingrédients d'un discours parfait en quelques minutes?

Le choix des mots et de l'argumentaire avec :

- les 4 étapes d'une conversation qui atteint son but
- Les 7 trucs d'une présentation intelligente
- Les 5 étapes d'une conclusion efficace

Une partie de l'atelier sera donné sous forme d'accompagnement de groupe. Identifier les défis particuliers auxquels les entrepreneurs ont à faire face. L'objectif est d'améliorer une habitude d'affaires positive et éliminer une habitude d'affaires négative.



Julien Roy, Expert formateur en marketing de terrain
Président — Face à Face MARKETING



[Formation du CLD]

Techniques de fermeture de vente

Communément appelée « *closing* », la conclusion de la vente est cruciale à l'activité commerciale et est parfois mal comprise ou mal maîtrisée.

Cet atelier d'une demi-journée permettra au participant de mieux comprendre comment aborder la phase de conclusion dans le processus de vente, de connaître les principales techniques de conclusion de vente et d'effectuer des exercices pratiques.



Jean-Christian Thériault
Formateur et conférencier, conseiller chez Aon



[Formation du CLD]

Les documents usuels en entreprise Volet 1

Quelles sont les règles entourant les documents usuels en entreprise et les pièges à éviter?

Les documents suivants seront abordés lors de ce premier volet :
Entente de confidentialité – Entente de non-concurrence – Entente de non-sollicitation – Soumissions – Contrats de services – Factures

Venez apprendre tout ce qu'il faut savoir!



Marie-Pier d'Auteuil
Avocate, pratique en droit des affaires, conseillère juridique dans la création d'entreprise



[Formation du CLD]

Les documents usuels en entreprise Volet 2

Quelles sont les règles entourant les documents usuels en entreprise et les pièges à éviter?

Les documents suivants seront abordés dans ce deuxième volet :
Bail commercial – Contrat de travail – Dégagement

Venez apprendre tout ce qu'il faut savoir!



Marie-Pier d'Auteuil
Avocate, pratique en droit des affaires, conseillère juridique dans la création d'entreprise



[Formation du CLD]

Les revenus d'entreprise ou de profession (impôts et fiscalité)

Cet atelier, animé par des représentants de Revenu Québec, a pour but de permettre aux travailleurs autonomes et aux gestionnaires de PME de se familiariser avec les droits et les obligations en termes d'impôts et de fiscalité des entreprises enregistrées.



Revenu Québec

Agents d'accompagnements de Revenu Québec



[Formation du CLD]

Démarche stratégique sur le Web et les médias sociaux

Quoi et comment publier pour avoir de l'impact auprès de vos abonnés et de vos clients? Quelle est la stratégie de contenu à mettre en place dans vos publications?

Venez vous outiller pour vos communications et apprendre tous les trucs et les astuces d'une professionnelle reconnue.



Isabelle Caza

Présidente et directrice générale, 14 ans d'expérience, stratégie marketing/image de marque/site Web/médias sociaux/infolettre

