

Programme *Femmes vers le sommet*^{MD}

DÉBUT : 17 FÉVRIER 2009

Le programme de formation est offert par le Centre d'entrepreneuriat féminin du Québec dont le but est d'augmenter les compétences de chacune en matière d'entrepreneurship et de promouvoir l'*Attitude entrepreneure* !

Le programme de formation *Femmes vers le sommet*^{MD} est donné par des formatrices de calibre universitaire, expérimentées dans le monde des affaires. Il s'adresse aux entrepreneures qui initient un projet d'entreprise avec des notions d'affaires préalables ou qui désirent apporter des solutions aux problématiques de leur entreprise ou dont l'entreprise est en croissance et qui désirent élaborer un plan d'expansion.

Thèmes des ateliers

- Analyse objective du projet d'affaires ou du projet d'entreprise
- Connaissance du marché et de la concurrence pour mieux positionner le projet
- Planification et gestion des ressources financières : communication et structure de financement
- Stratégies de marketing
- Stratégie de vente
- Considérations légales et fiscales du projet
- Aspects communicationnels et négociations d'affaires
- Stratégies de ressources humaines

***Conception d'un projet d'affaires**
(Support dans la mise en forme)

Informations utiles

- Formation validée par une Attestation de spécialisation professionnelle (ASP) émise par le ministère de l'Éducation
- Accès au programme de prêts et bourses (selon certains critères)

***Formule à la carte**

Toutes les journées d'atelier du programme de formation *Femmes vers le sommet*^{MD} sont disponibles séparément, sur demande, selon les besoins spécifiques de chacune.

CONTENU DES JOURNÉES D'ATELIERS

SUJETS	FORMATRICES
Financement et Ressources (partie 1) <ul style="list-style-type: none"> • Ressources financières : les dollars • Ressources : les alliances et les partenariats 	17 février 2009 Micheline Renault
Financement et Ressources (partie 2) <ul style="list-style-type: none"> • Solvabilité, prix de revient, rentabilité ; • Structures de financement; Démarrer une entreprise ou l'acheter.	24 février 2009 Micheline Renault
Pour que le droit accompagne la croissance de vos affaires : la prévention des aléas juridiques; la clarification des règles applicables aux PME; l'examen de la structure de l'entreprise et son optimisation.	3 mars Lise Pratte
Projet d'entreprise : Analyse et étapes du projet Étude de marché (1) : Le marché et les clientèles	10 mars Claire Ouellette
Étude de marché (2) : Concurrence et macro-environnement Stratégie de marketing : I Marketing : produit, prix, distribution/localisation	17 mars 2009 Claire Ouellette
Comment mieux se vendre et mieux vendre : Démystifier la vente, les tendances actuelles, définir son style propre comme vendeur(e) et utiliser les outils qui font vendre plus et mieux .	24 mars 2009 Marie Brouillet
Comment facturer ses services : Clarifier notre rapport avec l'argent et établir notre juste valeur dans le marché, présenter nos offres de service aisément, négocier nos prix avec assurance, faire face aux objections plus facilement et étudier la pertinence d'une grille tarifaire.	31 mars 2009 Marie Brouillet
Stratégie de marketing : II 5 P du marketing : publicité & promotion, personnel de contact et ressources humaines	7 avril 2009 Claire Ouellette

**Le programme comprend 8 journées d'ateliers, de 9 h 30 à 16 h,
au rythme d'un atelier par semaine, chaque mardi.**

Information et inscription

Lyse Mailhot, Directrice de la formation
514 521-3137, poste 123

10794, rue Lajeunesse, bureau 100, Montréal (Québec) H3L 2E8
 Tél. : 514 521-5733 1 866 521-5733 Téléc. : 514 521-0410
 Courriel : info@cefq.ca Site Web : www.cefq.ca