



Liste des formations

PGE vous propose des outils adaptés à vos besoins et vous offre la possibilité de participer à des ateliers sur la planification et la gestion de votre entreprise. Chaque atelier est d'une durée de 3 heures.

PGE vous propose des outils adaptés à vos besoins et vous offre la possibilité de participer à des ateliers sur la planification et la gestion de votre entreprise. Chaque atelier est d'une durée de 3 heures.

PLANIFICATION

✦ **Projet en bref**

Structurez l'idée et réfléchissez sur la faisabilité et la viabilité du projet.

✦ **Financer son projet d'affaires**

Planifiez vos besoins en financement et structurez votre montage financier.

ÉVALUATION DU MARCHÉ

✦ **Analyse de marché clientèle et analyse de l'environnement**

Dressez le portrait de votre clientèle potentielle et apprenez à la connaître. Apprenez des méthodes de collectes de données pour comprendre les habitudes d'achat de vos clients.

✦ **Analyse de marché concurrence et positionnement**

Découvrez ce que vous devrez connaître de vos concurrents pour mieux vous positionner ensuite. Analysez et vérifiez les opportunités d'affaires pour vous mettre en valeur. Apprenez une méthode de positionnement pour être compétitif et vous donner des chances supplémentaires de réussite.

MARKETING ET VENTES

✦ **Plan de commercialisation**

Après avoir identifié la clientèle, vous devrez créer une stratégie pour la rejoindre. Apprenez à connaître le rôle des outils de commercialisation tant traditionnels que web pour atteindre vos objectifs. Faites que votre offre devienne une expérience pour le client.

✦ **La vente I et II (en 2 ateliers)**

Apprenez comment mieux vous outiller pour approcher vos clients et réaliser des ventes.

Vente I : Vous apprendrez les étapes de la vente. Que ce soit pour une prise de rendez-vous pour une présentation de votre offre, vous constituerez du matériel écrit, car chaque mot est important et fait effet de publicité. Vous rédigerez les textes du «pitch», de vos avantages et bénéfices en mettant l'emphase sur ce qui vous démarque.

Vente II : Vous apprendrez à «closer», l'étape cruciale pour décrocher des ventes. Comment répondre aux objections des clients. Vous testerez votre présentation et bénéficierez de trucs et des techniques pour vous améliorer.

ET PLUS ...

✦ **S'organiser pour mieux démarrer (en 2 ateliers)**

Comprenez l'importance d'organiser les différents documents de l'entreprise et mettez en place un système de comptabilité simple et efficace.

✦ **Les réseaux sociaux**

Quels médias sociaux utiliser lorsqu'on est en entreprise? Comment faire des revenus avec un blogue?

✦ **Mon premier site web**

Apprenez à faire votre site web. Réservez votre nom de domaine et configurez votre courriel d'entreprise.

✦ **Taxes & Impôts : (en 2 ateliers)**

Informez-vous des obligations et droits des entreprises inscrites aux taxes provinciales et fédérales. Aperçu des dépenses déductibles.

✦ **Le réseautage d'affaires (en 2 ateliers)**

Le réseautage d'affaires représente une des façons les plus efficaces pour aller chercher des contrats. Par conséquent, l'entrepreneur doit investir du temps pour apprendre à bien réseauter.