

PLAN DE COURS

2 0 2 2 - 2 0 2 3

RÉSUMÉ DE LA FORMATION

DURÉE : 60 heures de formation s'échelonnant sur 20 semaines à raison de 3 heures par semaine. 10 heures de suivi individualisé sont offertes aux participants à raison de 30 minutes par semaine.

MODE: À distance en mode synchrone

OBJECTIFS: L'objectif général est d'accompagner et de soutenir les propriétaires, entrepreneurs, directeurs et gestionnaires qui désirent être partie prenante et active de la croissance de leur entreprise et qui ont à cœur d'optimiser leurs compétences et leurs connaissances pour atteindre leurs objectifs professionnels.

MATÉRIEL DIDACTIQUE

- Profil NOVA (inclus)
- Suite Microsoft 365 (incluse)
- Tout le matériel didactique est également inclus sur le Portail du cours

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

- Sessions de coaching individuel
- Codéveloppement
- Tables rondes
- Vidéos
- Présentations magistrales
- Exercices pratiques
- Mises en situation

MÉTHODE D'ÉVALUATION : Sous forme de travaux de réflexion à court développement et au nombre de sept, les stratégies de développement sont utilisées afin d'évaluer l'acquisition des compétences en lien avec les objectifs de la formation. Autrement dit, il s'agit des travaux qui permettront de procéder à l'évaluation

ATTESTATION ET CERTIFICATION : Le programme de formation mène à une attestation de spécialisation professionnelle (ASP) en Lancement d'une entreprise reconnue et délivrée par le Ministère de l'Éducation. Une certification de l'établissement scolaire sera également remise soulignant la thématique en gestion d'entreprise.

CONTACT

Paul Sylvestre
Conseiller en formation

 819 266-7285

 paul.sylvestre@css
estuaire.gouv.qc.ca

 Formation
offerte partout
au Québec!

PLAN DE COURS

2 0 2 2 - 2 0 2 3

GESTION DU TEMPS ET DES PRIORITÉS

DURÉE : 6 heures d'enseignement et 1 heure de suivi individualisé

OBJECTIFS: Outiller et informer les participants en regard des enjeux et des possibilités actuelles en gestion efficace du temps et des priorités

RÉSUMÉ DU CONTENU :

Cours 1 (3 heures)

- Théories et principes généraux de la gestion du temps
- Avantages de la gestion du temps : rentabilité, gain de temps, priorisation, planification, centralisation et satisfaction au travail
- Outlook pour Windows 10 et 11 en gestion du temps
- Gérer efficacement la boîte de réception : « inbox zero »

Cours 2 (3 heures)

- Retour sur le cours 1
- Les catégories et les différents affichages de tâches
- Planifier à court, à moyen et à long terme
- Organiser les tâches longues et celles de projets
- Les rapports de tâches
- L'assignation et le partage des tâches
- Les tâches Outlook et les tâches Microsoft Teams, Microsoft To Do
- La gestion du calendrier Outlook et les calendriers partagés

PRÉREQUIS : Les participants doivent obligatoirement télécharger l'application Outlook fournie gratuitement avant le début du module. Une procédure simple et rapide est fournie.

PLAN DE COURS

2022 - 2023

RESSOURCES HUMAINES

DURÉE : 9 heures d'enseignement et 1,5 heure de suivi individualisé

OBJECTIFS: Outiller et informer des enjeux et possibilités actuels en matière de recrutement, de rétention et de reconnaissance de leurs employés.

RÉSUMÉ DU CONTENU :

Cours 1 (3 heures)

- Le monde des ressources humaines en 2022
- Le nouveau recrutement
- La dotation mise à jour
- L'intégration réussie
- Le télétravail pour les employés administratifs
- Les premiers enseignements de la rétention

Cours 2 (3 heures)

- Les nouvelles pratiques de rétention
- L'évaluation bidirectionnelle
- La formation professionnelle et personnelle
- L'absentéisme et les autres comportements
- Les mesures disciplinaires et les conflits
- La reconnaissance et le Programme Ambassadeur

Cours 3 (3 heures)

- Le plan de développement RH
- La Marque Employeur ou Marketing RH
- Les technologies de recrutement ATS
- Les technologies de gestion RH ou SIRH
- Les réseaux sociaux et sites web en gestion RH
- Personnaliser sa stratégie RH

PLAN DE COURS

2022 - 2023

MARKETING

DURÉE : 9 heures d'enseignement et 1,5 heure de suivi individualisé

OBJECTIFS: Permettre aux participants de déterminer des orientations stratégiques pour l'entreprise et développer une communication marketing efficace.

RÉSUMÉ DU CONTENU :

Cours 1 - Analyse de la situation actuelle (3 heures)

- Qu'est-ce que le marketing
- Analyse de la situation interne et externe
- Les 6 P, le Persona et le marché
- L'analyse FFOM

Cours 2 - Le positionnement (3 heures)

- La raison d'être de l'entreprise
- La proposition de valeur
- L'argument de vente clé

Cours 3 - La stratégie (3 heures)

- Les objectifs et la création d'une stratégie marketing
- Le budget
- Les médias
- Le bilan

PLAN DE COURS

2022 - 2023

STRATÉGIES WEB ET RÉSEAUX SOCIAUX

DURÉE : 9 heures d'enseignement et 1,5 heure de suivi individualisé

OBJECTIFS: Permettre aux participants de déterminer des orientations stratégiques pour l'entreprise et développer une communication marketing efficace.

RÉSUMÉ DU CONTENU :

Cours 1 - Stratégies Web (3 heures)

- Analyser et optimiser sa présence web
- Marketing et publicité web
- Référencement et visite web
- Commerce en ligne, infolettre et blogue
- Utiliser les outils Google

Cours 2 - Les réseaux sociaux partie I (3 heures)

- Les principaux médias sociaux et leurs utilités
- Créer et planifier un calendrier de publications

Cours 3 - Les réseaux sociaux partie II (3 heures)

- Stratégies et créations de publications de qualité
- Les différentes plateformes
- Publicité
- Parcours d'achat

PLAN DE COURS

2022 - 2023

VENTE ET SERVICE À LA CLIENTÈLE

DURÉE : 9 heures d'enseignement et 1,5 heure de suivi individualisé

RÉSUMÉ DU CONTENU :

Cours 1 (3 heures)

- La vente dans le monde du marketing
- Qui sommes-nous comme entreprise ?
- Connaître le marché
- L'ABC de la vente et du vendeur
- Les techniques de vente
- La communication verbale et non verbale

Cours 2 (3 heures)

- Les profils de consommateurs
- La préparation à la rencontre
- Le jugement des clients envers la vente
- L'importance de l'écoute en vente
- Le processus d'achat
- Les étapes de la vente
- Comment présenter un contrat
- Qu'est-ce qu'un bon vendeur ?

Cours 3 (3 heures)

- Les types de modèles d'affaires à explorer en ventes
- Présentation des techniques de conclusion de vente
- Poser la question pour conclure
- Anatomie de l'appel de vente : les étapes
- Technique AIDA
- L'importance de la prospection
- Le service après-vente, ça sert à quoi ?
- Comment fidéliser sa clientèle ?
- Se démarquer de la compétition

PLAN DE COURS

2 0 2 2 - 2 0 2 3

GESTION FINANCIÈRE ET COMPTABILITÉ

DURÉE : 9 heures d'enseignement et 1,5 heure de suivi individualisé

OBJECTIFS : Permettre aux participants de s'initier à la comptabilité d'entreprise dont aux prévisions financières, à l'analyse budgétaire et aux règlements sur les taxes.

RÉSUMÉ DU CONTENU :

Cours 1 (3 heures)

- La classification des coûts
- L'amortissement
- Le prix de revient et le prix de vente
- Le seuil de rentabilité

Cours 2 (3 heures)

- Exploration des logiciels utiles à la comptabilité
- Devis et facturation
- Les taxes
- Escomptes et retours

Cours 3 (3 heures)

- Les états financiers
- Les sources d'information
- La gestion de l'encaisse
- Les prévisions financières
- L'analyse budgétaire

PLAN DE COURS

2022 - 2023

CONNAISSANCE DE SOI ET MANAGEMENT

DURÉE : 3 heures d'enseignement et 30 minutes de suivi individualisé

OBJECTIFS : L'objectif central de la formation est de permettre aux gestionnaires de poser un regard réflexif sur eux-mêmes et ainsi prendre connaissance de l'influence de leur personnalité sur leur style de management et sur leurs relations professionnelles (employés, collaborateurs, partenaires, clients, etc.). Elle vise également à amener les participants à gagner en souplesse pour mieux s'adapter à son environnement professionnel et réussir.

RÉSUMÉ DU CONTENU :

- Définir la connaissance de soi, le management et le leadership
- L'importance et l'influence de la connaissance de soi dans son rôle de gestionnaire et/ou de leader
- Connaître et cibler son type de gestion et de leadership
- Prendre conscience de l'image renvoyée et déployer sa singularité
- Identifier ses traits de personnalité majeurs et capitaliser sur ses atouts
- Effectuer une autoévaluation relative à ses aptitudes, à sa personnalité et à ses compétences.
- Dresser un bilan de ses forces et des points à améliorer
- Connaître les types de personnalité (besoins, motivations, forces, défis, etc.)
- Déceler les attitudes et comportements susceptibles de créer un climat professionnel favorable avec ses employés, ses collaborateurs et ses clients en fonction des types de personnalité

PRÉREQUIS : Chaque participant doit faire la passation du Profil NOVA une semaine avant le début du cours. Ce profil est offert gracieusement à tous les participants de la formation en gestion d'entreprise. Le Profil NOVA est un outil de développement personnel et professionnel complet qui informe sur les préférences comportementales, les talents, les types psychologiques et les motivations d'une personne.

PLAN DE COURS

2 0 2 2 - 2 0 2 3

INTRODUCTION ET CONCLUSION

DURÉE : 6 heures d'enseignement et 1 heure de suivi individualisé

OBJECTIFS : Le cours d'initiation sert à mettre les bases à la formation et aux participants de s'initier à la plateforme d'enseignement. Le cours de conclusion sert à faire la rétrospective des apprentissages faits et favorise la mobilisation des élèves dans l'intégration de pratiques relatives à ces acquis en contexte d'entreprise.

RÉSUMÉ DU CONTENU :

Cours d'introduction (3 heures)

- Initiation à la plateforme Teams
- Présentation du plan de formation et des modalités du cours
- Exercice sur les objectifs de formation dans le cadre du développement professionnel

Cours de conclusion (3 heures)

- Retour sur chacun des modules en table ronde
- Évaluation des objectifs ciblés par l'élève en début de parcours versus à la fin
- Dresser le bilan et évaluer les retombées de l'activité de formation sur sa pratique professionnelle
- Initiation à la planification du transfert des acquis en entreprise