

Description des formations complémentaires de groupe STA 2021-2022

Réseauter un incontournable!

Josée Dufresne, [ICI Josée Dufresne](#)

Atelier interactif et participatif Première partie : Trucs et astuces pour un réseautage efficace en présentiel et en virtuel. Deuxième partie : De la théorie à la pratique : activité de réseautage.

Comptabilité de base

Carol Gagnon - [Les conférences en fiscalité CG inc.](#)

Introduction aux notions de base de la comptabilité. À l'aide d'exemples, il vous sera expliqué comment enregistrer les différentes transactions financières, permettant ainsi de comprendre et de participer à la gestion de l'entreprise et de vous conformer aux lois. Vous serez également en mesure d'établir et comprendre vos états financiers. Les thèmes suivants seront abordés :

- L'état des revenus- dépenses et le bilan
- Les principes comptables
- Les règles du débit/crédit et l'équation comptable
- La facturation et le suivi des comptes/clients et des comptes/fournisseurs
- L'état des capitaux propres et les régularisations de fin d'année
- Particularités pour une société par action
- Particularités pour les inscrits aux TPS-TVQ

Tenue de livre avec Excel

Carol Gagnon - [Les conférences en fiscalité CG inc.](#)

Idéal pour petite entreprise ou travailleur autonome en démarrage. Apprendre à compiler les transactions dans les journaux comptables tout en suivant l'évolution de la situation financière et sans les frais de location de logiciels.

Prendre de la hauteur pour mieux se positionner

Johanne Aubut, [AuBut Coaching](#)

Comme entrepreneur·e, as-tu une vue d'ensemble de ton entreprise, de ce que tu veux atteindre ou, es-tu trop impliqué·e dans l'opérationnel ou à éteindre des feux pour pouvoir faire des projections à plus long terme ?

Cet atelier, sous forme créative et d'accompagnement de coaching, t'aidera à voir ta situation d'une perspective différente. En prenant de la hauteur, tu pourras identifier tes forces, tes résistances et tes angles morts pour établir ou réaligner ton plan d'action et te repositionner vers tes objectifs.

C'est un atelier interactif utilisant des outils de collaboration numérique. Les apprentissages se font dans l'action.

Bâtir votre plan d'action marketing

Nathalie Bray, [Lumina Stratégies](#)

- Comment définir vos stratégies et choisir vos outils et plateformes en fonction des objectifs d'affaires
- Élaborer les profils de clientèle pour vos produits / services
- Préciser les arguments de vente pour vos produits / services
- Comment bâtir votre image de marque
- Préciser votre échéancier et vos indicateurs de performance
- Outils et ressources

Rendre visible localement son entreprise sur Internet sans frais

Marylou Durocher-Fortin, [Axe Notoriété](#)

Connaissez-vous l'outil Google Mon entreprise qui permet une présence Internet sans frais. ? Durant cette formation, nous verrons plus en détails comment bien utiliser et optimiser cet outil.

À la fin de cette formation le participant est en mesure :

- Connaître les différentes fonctions de la fiche Google Mon entreprise pour en faire la gestion de façon autonome sur son ordinateur de bureau ou appareil mobile pour débiter la présence Internet de l'entreprise à peu de frais.
- Comprendre comment les clients potentiels trouvent une fiche entreprise sur le moteur de recherche.
- Identifier les différents moyens de promouvoir sa fiche d'entreprise dans les résultats de recherche sur Internet.
- Formuler une fiche Google Mon entreprise complète de façon autonome pour rendre son entreprise visible localement aux clients potentiels sur Internet.
- S'initier à la gestion des interactions avec les clients de sa fiche Google Mon Entreprise.

Aspects légaux

Me Pierre-Paul Bourdages et Me Sandra Haoui, [BGH Avocats](#)

Vous verrez, entre autres :

- les formes juridiques d'entreprise, leurs avantages et inconvénients ;
- les mythes de l'entrepreneuriat et bien plus.

L'entrepreneuriat collectif, moteur de l'économie de proximité

[Économie sociale Laurentides](#)

L'entrepreneuriat collectif est un puissant levier de développement local, qui offre une structure à la mobilisation des différents acteurs et actrices de la communauté et qui répond aux besoins économiques, sociaux et culturels de la population. Dans un contexte de relance économique et sociale, nous en avons besoin plus que jamais.

Cet atelier s'adresse aux personnes désireuses d'en apprendre davantage sur le sujet et peut-être, venir stimuler vos idées et conceptions. Comme le dit si bien l'adage: Seul, on va vite, mais à plusieurs, on va plus loin!

Diminuer votre stress par la priorisation de vos tâches

Johanne Aubut, [AuBut Coaching](#)

Te reconnais-tu dans ces discours « c'est URGENT! - c'est IMPORTANT! - je n'ai PAS LE TEMPS! - j'ai trop de choses À FAIRE! » ?

La formation vise à te faire prendre conscience de ta façon de gérer tes tâches afin de diminuer ton stress. Tu utiliseras un modèle que tu adapteras à ta réalité et qui mettra en lumière tes angles morts et tes voleurs de temps afin de te consacrer aux tâches qui auront une valeur ajoutée.

Tu arriveras à l'atelier avec un tourbillon de choses à faire et tu repartiras avec un plan d'action concret et TON modèle réutilisable.

C'est un atelier participatif et immersif utilisant des outils de collaboration numérique. Les apprentissages se font dans l'action.

L'art de la vente

Serge Comtois, [Autre Chose Formation](#)

Amener les participants à mieux cibler les besoins et désirs du client afin de mieux répondre à ces besoins et ainsi augmenter les ventes.

Le Contenu

- Créer la relation.
- Différencier le besoin et le désir du client.
- Vendre à un client ou le faire acheter?
- L'art du questionnement et de la reformulation.
- Savoir adapter son comportement.
- Différencier l'objection de la condition.
- Contrer les objections.
- Les freins à l'achat.
- Les conditions et les différentes techniques pour clore la vente.

TPS-TVQ de base

Carol Gagnon - [Les conférences en fiscalité CG inc.](#)

Qui et quand s'inscrire? La règle du 30 000\$? Fournitures taxées à 0 ? Influence du lieu de livraison. Les remboursements de taxes? Importation, exportation ?

Rédiger des publications efficaces sur les médias sociaux et optimiser votre référencement

Nathalie Bray, [Lumina Stratégies](#)

- Principes de base pour la rédaction de textes de vente
- Étapes clés pour la rédaction de publications
- Éléments clés d'une publication
- Principes de base du référencement naturel SEO
- Comment intégrer le SEO dans vos publications
- Outils et ressources

La fiscalité simplifiée et abrégée

Carol Gagnon - [Les conférences en fiscalité CG inc.](#)

Les objectifs visés par cette formation sont :

- Vous permettre de connaître l'essentiel des exigences gouvernementales;
- Vous aider à choisir au bon moment, votre forme juridique;
- Prendre connaissance des dépenses déductibles;
- Être en mesure de bien renseigner votre comptable!

L'art de parler en public

Maude Roberge-Dumas, [l'Assembleuse](#)

Formation théorique suivie d'une période d'une heure trente de pratique.

Maximum 6 personnes

Cette formation s'adresse à ceux qui désirent améliorer leur prise de parole en public ou à animer une présentation. Le contenu de la formation vise à vous outiller afin que vous puissiez bien contrôler votre message, la structure de votre présentation, ainsi qu'à mieux gérer votre stress.

- Pourquoi bien s'exprimer?
- Les 3 clés pour y parvenir
- L'importance du corps
 - Vaincre le trac
 - Astuces