

## Programme unique de 24 heures

Lors des formations de ce programme, vous réaliserez différents exercices qui vous serviront de base pour bâtir votre plan d'action.

Les actions, que vous ciblez mettre en place, pourront être amalgamés aux activités propres à votre entreprise ainsi que vos projets, vos objectifs, etc. afin de construire un plan de travail concret.



Services  
**JOCAN**  
c'est aussi du  
**COACHING**

Gestion - Planification  
Communication - Marketing  
Développement des affaires

Rencontres de travail,  
accompagnement, consultations et  
cours privés selon vos disponibilités  
dans vos locaux ou à notre bureau de  
Pont-Rouge.

## Faciliter la gestion de son entreprise

Développer de nouveaux projets Être proactif

Prévoir à court, moyen ou long terme,  
c'est possible !

Dotez-vous d'une planification qui orchestre le marketing et le développement de votre entreprise et outillez-vous pour leurs mises en œuvre.

Idéal pour petits groupes de moins de 10 personnes ou en cours privés. Forfaits disponibles.

Formations disponibles à l'unité et par bloc.

### Le secret de ce programme :

- \* 5 formations condensées et interreliées touchant différentes sphères de votre entreprise, afin de :
  - \* l'analyser objectivement;
  - \* identifier les aspects à bonifier;
  - \* augmenter vos connaissances sur les sujets traités tels que la planification.
- \* 2 ateliers de travail supervisés afin de réaliser votre plan de visibilité et votre plan d'action adaptés à votre image.

### Résultats

Vous repartez avec un plan d'action et un plan de visibilité qui reflètent votre quotidien, vos projets et votre entreprise, ainsi qu'un coffre à outils pour en assurer la réalisation et favoriser votre autonomie.

Services  
**JOCAN**

France Cantin, coach et formatrice  
C: francecantin@servicesjocan.com  
T: 418.554.7024

Rejoignez-nous sur 



[www.servicesjocan.com](http://www.servicesjocan.com)

## Vous êtes en affaires ?

Concevez votre  
**Plan de  
développement  
d'entreprise**

**Stimulez  
la croissance  
de votre  
entreprise**



  
Services  
**JOCAN**

418.554.7024

## Bloc 1

### Le marketing, outil de développement de l'entreprise

La stratégie marketing est une des composantes de la **stratégie d'entreprise** et elle a un impact direct sur son chiffre d'affaires. Elle se base sur une analyse fine de son marché et de son entreprise.

Depuis quelques années, le **marketing évolue à une vitesse vertigineuse** avec la progression du Web et les entreprises doivent emboîter le pas pour poursuivre leur croissance. Les participants pourront :

- \* Se familiariser avec une stratégie marketing.
- \* Mieux connaître ses clients et ses produits pour **rentabiliser vos efforts de visibilité**.
- \* Identifier ses forces, ses faiblesses et sa concurrence.
- \* Déterminer son **axe de communication**.

#### Résultats :

Cueillette de données et **orientation marketing** de l'entreprise. Permet d'optimiser ses actions de visibilité et de se doter d'une **vision cohérente** en fonction de sa clientèle et de ses objectifs d'entreprise.

### Réussir ses publicités et ses outils de visibilité

Votre publicité est-elle accrocheuse ou non? La production **d'outils de visibilité** et de documents publicitaires exige des critères particuliers afin d'assurer des **résultats concrets**.

Nous explorerons des **stratégies** à adopter en **communication écrite** et les composantes permettant de **réaliser des moyens efficaces** de visibilité tout en **favorisant l'image positive et l'atteinte de résultats**.

Nous survolerons des opportunités qu'offrent le Web et les **médias sociaux** et nous étudierons les différentes **promotions commerciales** et les avantages s'y rattachant.

#### Résultats :

Identifie des moyens à adopter afin d'attirer davantage de clients. Permet d'étendre ses actions afin **d'obtenir des résultats concluants** et évaluer ses outils.

### Avantager l'image de son entreprise

Pourquoi en 2016 se soucier de l'image physique de son entreprise? La venue du commerce en ligne bouleverse les **commerces de détail** et les **entreprises de service** avec la nouvelle manière de consommer des clients potentiels.

**Pour désirer vendre, il faut séduire le client** et quelques secondes, c'est le temps que vous avez pour interpeller un consommateur afin qu'il veuille faire affaire avec vous.

Nous verrons comment :

- \* **Aménager** sa place d'affaires afin d'améliorer sa fréquentation et **augmenter ses ventes**.
- \* Rendre sa **vitrine commerciale** attrayante et **attractive** afin d'attirer plus de clients.

#### Résultats :

Ciblage des **éléments physiques** afin de bonifier **l'image** de son entreprise. Permet d'améliorer son merchandising afin de **favoriser l'achalandage**, les **ventes** et une bonne **notoriété**.

### Atelier de travail 1

Réalisation d'un plan de visibilité.

## Bloc 2

### La gestion de son temps et des priorités

Une bonne gestion du temps procure un bien-être et un meilleur **équilibre vie professionnelle et vie personnelle**. Cette formation offre des outils concrets afin d'accroître sa **productivité** sans avoir le sentiment de toujours courir et ainsi **d'atteindre ses objectifs**.

#### Résultats :

Cible les aptitudes à développer afin d'**optimiser** la gestion de son temps. **Établir ses priorités** parmi toutes les « priorités » afin d'atteindre des résultats. Permet d'accroître son coffre à outils en **organisation et planification**.

### Doter son entreprise d'un plan de développement

Réaliser une planification consiste à définir les différents moyens à prendre pour atteindre un but. Elle comprend un **plan d'action** qui permet d'atteindre, entre autres, des objectifs de développement, de visibilité, de notoriété et de rentabilité.

**Réaliser une planification, c'est bien, mais en assurer la réalisation, c'est mieux.** Cette formation permettra de s'appropriier d'outils et de moyens, incluant la planification budgétaire et **l'analyse de données**, pour réaliser leur plan de développement.

En complément, nous verrons comment **traduire** une **planification annuelle** en planification **mensuelle** et **hebdomadaire**.

#### Résultats :

Permet de connaître les actions nécessaires afin **d'élaborer** une **planification** et s'assurer de sa **mise en œuvre**.

### Atelier de travail 2

Réalisation d'un plan d'action.

## DÉROULEMENT

Les **deux blocs regroupés** permettent la réalisation d'un plan de développement qui touche les **différents secteurs** de l'entreprise. Formations aussi disponibles par **blocs individuels\*** ou à l'unité\*. Horaire et nombre de rencontres flexibles.

### Bloc 1 et 2 : Plan de développement

5 formations + 2 ateliers = 24 heures  
3 à 6 rencontres

#### Bloc 1 : Plan de visibilité

3 formations + 1 atelier = 13 h  
2 à 4 rencontres

#### Bloc 2 : Plan d'action

2 formations + 1 atelier = 11 h  
2 à 3 rencontres

\*La durée, le contenu et les prix peuvent varier.