



Objectifs du Séminaire: Maximiser le développement des affaires

V06S

Apprendre à maximiser votre développement d'affaires.

1ère Partie: Fondamentaux du Développement d'Affaires

- Le développement d'affaires dans l'organisation
- Rédaction d'un cahier des charges
- Habiletés de présentation
- Gestion du personnel
- Le Profil de Compétences d'un Leader (PCL®)
- Styles de personnalité en affaires

2e Partie: Techniques Avancées et Stratégies

- Méthode Kaizen
- Identification et conversion de clients potentiels
- Méthodes informatisées et outils modernes
- Commandite et placement publicitaire
- Participation à des événements d'affaires
- Évaluation et rétroaction

Travail Pratique

Les participants devront **élaborer individuellement ou en groupe un programme détaillé pour maximiser le développement d'affaires**, en appliquant les techniques et stratégies abordées pendant la formation.

Discussions et Échanges

- **Développement d'affaires et autres fonctions de l'organisation:** Réflexions sur les interconnexions entre le développement d'affaires et les autres services.
- **Profil de Compétences d'un Leader (PCL®):** Discussion sur les qualités essentielles pour un leadership efficace en affaires.
- **Méthode Kaizen:** Analyse de l'approche d'amélioration continue et son application en développement commercial.
- **Rédaction du cahier des charges:** Élaboration des meilleures pratiques pour structurer le développement d'affaires.
- **Outils et stratégies:** Examen des différentes méthodes de prospection et d'engagement des clients.
- **Participation aux événements:** Techniques pour maximiser le retour sur investissement lors de la participation à des événements.

Outils d'Apprentissage

- Présentation interactive
- Supports multimédias
- Plan d'action personnalisé
- Évaluation post-formation

Résultats Attendus

- **Maîtriser les méthodes et stratégies de développement d'affaires:** Avoir une connaissance approfondie des techniques modernes et traditionnelles.
- **Maximiser les opportunités d'affaires:** Savoir détecter et convertir les opportunités de manière plus efficace.
- **Disposer d'outils pratiques:** Utiliser les outils et techniques présentés pour améliorer le développement d'affaires au quotidien.

Certification et Reconnaissance

- **Attestation:** Délivrée à l'issue de chaque atelier ou séminaire
- **Certification:** Pour un programme complet de 80 heures de formation

Réseautage Inc.: Une Expertise Reconnue

- Bénéficiez de subventions d'Emploi Québec pour nos séminaires, programmes sur mesure, tests de fonctionnement et services de coaching.
- Certificat d'agrément d'Emploi Québec: **0060705**
- Organisme formateur agréé par la **Commission des partenaires du marché du travail**, conformément à la Loi favorisant le développement des compétences.

