



Parcours Croissance Spécifique au designers-producteurs

LA FORMULE

- Un parcours d'une durée de 9 mois (Février à novembre 2021)
- Une approche mixte : formations, coaching individuel, échange avec les pairs, capsules vidéos
- Une personnalisation de la démarche
- Des intervenants et experts chevronnés

POUR QUI?

Le programme a été conçu pour outiller les **entrepreneurs** qui :

- ont une entreprise sur le territoire de la Ville de Montréal
- sont des designers producteurs
- ont moins de 250 000 \$ de chiffre d'affaires, mais plus d'un an d'existence
- Ne pas avoir participé au parcours code souvenirs
- prêts à investir du temps dans leur formation et la réalisation du plan d'action

LE PROGRAMME SPÉCIALISÉ COMPREND

- La réalisation d'un test psychométrique
- L'interprétation individuelle des résultats du test
- La création d'un plan d'intervention
- 8 ateliers spécialisés
- 1 panel expert
- Des séances de codéveloppement
- 10 heures de coaching individuel
- Du réseautage

COMBIEN?

Grâce à des partenaires de choix, le participant peut bénéficier du parcours à un coût qui est bien inférieur à la valeur des services offerts.

Prix par participant : 350 \$ + taxes applicables (valeur de plus de 3 000 \$)

15 places disponibles!

Inscription avant le 27 janvier 2022, 12 h

PARTENAIRES



Pour plus d'information et inscription :

annika.borras@eequebec.com



CALENDRIER

ACTIVITÉ	DURÉE	DATE
Autoévaluation des compétences et des défis de croissance et de commercialisation	30 minutes	Février
Tests psychométriques – vente/négociation	1 heure	Février - mars
Rencontres de débriefing sur les tests psychométriques	1 heure / entreprise	Février - mars
Événement de lancement avec présentation du programme et échanges entre pairs	3 heures	Semaine 21 février
Atelier : la mission, vision et les valeurs	3 heures	Semaine 14 mars
Atelier : le modèle d'affaires écoresponsable	3 heures	Semaine 4 avril
Atelier : le parcours du client	3 heures	Semaine 25 avril
Atelier : la vente, la négociation et les profils de personnalités	6 heures sur 2 séances	Semaine 16 mai Semaine 23 mai
Pratique d'entretien de vente – Simulation	3 heures	Semaine 13 juin
Atelier : l'expérience de marque	3 heures	Semaine 22 août
Atelier : l'approvisionnement	3 heures	Semaine 12 septembre
Activité 12h à 13h – Panel santé mentale	1 heures	Semaine 26 septembre
Atelier : Thématique à venir	3 heures	Semaine 17 octobre
Séance de codéveloppement	2 heures	Semaine 7 novembre
Activité clôture et réseautage de fin de session	2 heures	Semaine 28 novembre
Coaching individuel	10 heures	Au choix