

Rabais de 30\$  
pour les  
membres de la  
FKQ!

# SANTÉ, lancement d'une entreprise

Attestation de spécialisation professionnelles (ASP)

CFP  
MB

Si vous êtes kinésiologue avec le statut de travailleur autonome ou si vous envisagez de lancer votre propre clinique, le programme Santé - Lancement d'une entreprise offert par notre partenaire, le Centre de formation professionnelle Maurice-Barbeau, est spécialement conçu pour vous.

La formation vous apportera les compétences et les outils essentiels pour gérer avec succès votre propre pratique. Grâce à l'élaboration d'un plan d'affaires solide, vous tracerez une trajectoire claire vers vos objectifs professionnels. Cela vous permettra de prendre des décisions éclairées et stratégiques tout au long de votre parcours entrepreneurial.

Rejoignez la prochaine cohorte et lancez-vous avec confiance dans la belle aventure de l'entrepreneuriat!

- ✓ 2 cours par semaine (les lundis et mercredi matin)
- ✓ 14 semaines de formation
- ✓ Inscription au coût de 140\$\* (taux régulier 170\$)
- ✓ Cours en ligne, en direct
- ✓ Accompagnement personnalisé
- ✓ 5 heures de consultation gratuites
- ✓ Formation reconnue par le Ministère de l'Éducation

\*Des frais de 11,15\$ seront perçus par Admission FP lors du processus d'inscription.

## POUR INFORMATION

info.cfpmb@cssdd.gouv.qc.ca

418.652.2184, poste 7380

**Maurice CFP  
Barbeau**  
Centre de formation  
professionnelle



## PROCHAINE COHORTE

Début le 17 février  
Inscription avant le  
7 février 2025



## CONDITIONS D'ADMISSION

Avoir l'âge minimal de 16 ans et une idée ou un projet d'affaires en tête.

# PLAN DE COURS

## UNE FORMATION SUR MESURE POUR LES TRAVAILLEURS AUTONOMES ET LES ENTREPRENEURS EN SANTÉ!

### PROFIL ENTREPRENEURIAL

- Introduction à l'entrepreneuriat dans le domaine de la santé
- Se définir comme entrepreneur (profil psychométrique)

### MODÈLE D'AFFAIRES ET ÉTUDE DE MARCHÉ

- Le plan d'affaires et le « business model »
- L'étude de marché et l'analyse
- L'étude de marché et les outils de sondage

### COMMERCIALISATION DES SERVICES

- L'ABC de la vente
- Atelier sur le pitch de vente
- Le plan et les stratégies marketing
- La culture de marque et l'expérience client
- La créativité et la rédaction de contenu, mettre son expertise de l'avant
- Les stratégies de fidélisation de la clientèle

### PLANIFICATION DES RESSOURCES

- La gestion administrative et la comptabilité de l'entrepreneur
- Le budget et la planification des ressources humaines, matérielles et financières
- La fiscalité de l'entrepreneur
- La recherche de financement
- La gestion et l'optimisation de son temps comme entrepreneur

### OUTILS TECHNOLOGIQUES

- L'introduction aux médias sociaux
- L'utilisation des médias sociaux pour le développement des affaires
- Les outils numériques de l'entrepreneur

### DÉMARRAGE ET GESTION DE L'ENTREPRISE

- Les stratégies de fidélisation de la clientèle
- Les aspects juridiques – formes juridiques de l'entreprise
- Les aspects juridiques – encadrements légaux
- La présentation d'une offre de services qui se démarque
- Le réseautage et l'approche auprès des partenaires



Centre  
de services scolaire  
des Découvreurs

Québec

**Maurice CFP  
Barbeau**  
Centre de formation  
professionnelle