

Lancement du programme d'exportation 2026-2027

Remarque : toutes les heures sont indiquées en heure de l'Atlantique.

Formation :

1. Séance d'accueil et de présentation

Présentation du programme et de l'équipe, ainsi que des entreprises participantes. Préparez-vous à vous présenter et à faire une brève présentation de 30 secondes de votre entreprise.

Date : 8 septembre, 9 h (Zoom)

2. Mise en place de votre bureau numérique : systèmes opérationnels pour une croissance durable et la préparation à l'exportation

Date : 15 septembre, de 9 h à 12 h (Zoom)

3. Lancement en présentiel (lundi après-midi/soir et mardi matin)

Jour 1 – Rencontre entre les anciens participants et la nouvelle promotion + Préparation à l'exportation 101 et définition des objectifs

Réseautage/brise-glace, et début de la réflexion sur des modèles d'affaires évolutifs et prêts pour l'exportation. Définissez des objectifs clairs de croissance internationale et apprenez à élaborer votre feuille de route pour l'exportation. Dîner buffet avec discussion informelle.

Jour 2 – Prendre soin de soi en tant qu'entrepreneur

Renforcer sa résilience, éviter le burn-out et partager des stratégies

Date : 28 septembre, de 12 h à 20 h, et 29 septembre, de 8 h 30 à 12 h, à Truro (Nouvelle-Écosse) (Best Western Glengarry)

4. Favoriser la préparation à l'exportation grâce à la clarté, aux capacités et à une mise en œuvre assurée

Date : 13 octobre, de 9 h à 12 h (Zoom)

5. Profil du client idéal avec une couche d'IA

Date : 27 octobre, de 9 h à 12 h (Zoom)

6. Principes et psychologie de la tarification

Date : 10 novembre, de 9 h à 12 h (Zoom)

7. Tarification des produits / services

Date : 24 novembre, de 9 h à 12 h (Zoom)

8. Stratégies d'entrée sur le marché et outils d'étude de marché

Date : 8 décembre, de 9 h à 12 h (Zoom)

9. Quand le propriétaire devient le système

Date : 12 janvier, de 9 h à 12 h (Zoom)

10. La pérennité pour les exportateurs

Date : 26 janvier, de 9 h à 12 h (Zoom)

11. Ventes et marketing à l'international

Date : 9 février, de 9 h à 12 h (Zoom)

12. Veille concurrentielle

Étudiez vos concurrents internationaux et déterminez comment vous démarquer.

Date : 23 février, de 9 h à 12 h (Zoom)

13. Présentation de votre projet d'exportation : entraînement à la présentation

Date : 9 mars, de 9 h à 12 h (Zoom)

14. Webinaire sur l'expédition, la logistique et les ressources, et clôture du programme

Comprenez les formalités douanières, la gestion des commandes, les partenariats et les options d'expédition. L'ensemble du groupe se réunira ensuite pour découvrir les ressources disponibles et assister à la clôture.

Date : 23 mars, de 9 h à 11 h (Zoom)

Offres supplémentaires du programme :

- Séances de coaching individuel recommandées :
 - a) Définition d'objectifs (Bernice Williams)
- Heures de coaching à la carte : 10 heures (175 \$/heure)
- Allocation pour les ressources de marketing numérique : 1 000 \$ + TVH
- Heures de bureau provinciales (virtuelles) : mensuelles
- Bilan à mi-parcours : après la phase 1
- Soutien individuel par les représentants provinciaux : selon les besoins

Prochaines opportunités de programmes :

- Programme de développement de l'accès aux marchés (MEDP)
- Services de conseil (CAS)

Ce projet bénéficie du soutien du gouvernement du Canada et des quatre provinces de l'Atlantique dans le cadre de l'Accord sur le commerce, l'investissement et la croissance dans l'Atlantique.

