

# Secteurs des technologies océaniques et de la défense

## Description des ateliers

### ***Bien positionner votre entreprise:***

Apprenez comment déterminer où se situe votre entreprise et comment reconnaître les occasions d'affaires avantageuses. Distinguez taille du marché et part du marché et approfondissez votre compréhension de l'influence de l'une et l'autre sur vos décisions d'expansion. Évaluez votre entreprise par rapport au rendement financier de référence. Découvrez en quoi la capacité de votre entreprise et les attentes de vos clients orientent les décisions d'établissement des prix et influent sur la rentabilité d'un projet et de l'entreprise même.

### ***Sur la voie de la prospérité : certification, processus et règlements :***

Apprenez comment mener votre entreprise à la prospérité grâce à la mise sur pied de programmes de perfectionnement des compétences de base et de systèmes d'évaluation. Les acheteurs aguerris de la chaîne d'approvisionnement recherchent des organisations qui ont su instaurer une culture d'amélioration continue et d'efficacité opérationnelle.

Découvrez ce que recherchent les acheteurs. Apprenez à quel moment et de quelle façon mettre en œuvre les différents systèmes selon leurs avantages et leurs inconvénients. Cet atelier vous apprendra aussi comment instaurer des indicateurs de rendement faciles à suivre et des paramètres financiers qui vous renseigneront sur votre rendement actuel et futur.

### ***Fondements de l'expansion commerciale:***

Faites prospérer votre entreprise en apprenant les rudiments de l'expansion commerciale et du marketing. Cet atelier vous présentera les principales activités d'expansion commerciale à travers une combinaison de conseils, de techniques, de situations d'affaires réelles et de connaissances en matière de prospection et de croissance commerciales. Vous apprendrez à reconnaître, rejoindre et fidéliser votre clientèle cible et, ultimement, à séduire et retenir de nouveaux clients.

### ***Relations d'affaires : la clé de l'expansion commerciale:***

Apprenez comment nouer et entretenir des relations d'affaires essentielles à la croissance, à la prospérité et au succès de votre entreprise, consolider vos relations avec la clientèle et présenter vos produits et services avec efficacité.

Dans cet atelier, vous apprendrez comment multiplier les occasions d'expansion commerciale en misant sur les bonnes relations. Vous recevrez du soutien afin de bien gérer vos relations avec la clientèle

et d'établir un vivier de bons clients. L'atelier offre aussi des conseils d'experts sur la présentation convaincante de produits et services et la conclusion de ventes.

### ***Rédaction et une analyse efficaces des appels d'offres:***

Dans cet atelier, vous mettrez au point une approche stratégique pour analyser les appels d'offres. Vous obtiendrez également des outils et des conseils pour instaurer un processus efficace de rédaction d'offres convaincantes.

### ***Gestion de la chaîne d'approvisionnement : logistique, financement et exportation:***

Apprenez comment établir des réseaux d'approvisionnement efficaces pour votre entreprise. Découvrez à quel moment traiter directement avec le client et à quel moment faire appel à des partenaires, des agents ou d'autres maillons de la chaîne d'approvisionnement. Apprenez à créer des réseaux logistiques et des chaînes d'approvisionnement à l'échelon régional, national et international. Cet atelier vous expliquera aussi les champs d'application des règles, règlements et certifications.

### ***Rudiments de la gestion de projets, volets 1 et 2:***

Au cours de cet atelier de deux jours, vous découvrirez les outils essentiels en gestion de projets et la façon de les mettre en pratique pour gérer efficacement vos contrats de chaîne d'approvisionnement. Vous apprendrez que l'utilisation d'outils et de techniques éprouvés en matière de gestion de projets peut améliorer la capacité de votre entreprise à respecter les échéances et les budgets impartis.

Cet atelier vous démontrera l'importance de faire des prévisions et de mener à bien vos projets afin d'assurer le bon fonctionnement de votre entreprise. Vous entendrez le récit d'expériences fructueuses (et de cas moins heureux) qui vous aideront à franchir cette étape passionnante qu'est l'expansion de votre entreprise.

### ***Rencontre avec des acheteurs : événement d'apprentissage pratique :***

Cet événement d'apprentissage par l'expérience propose un échange avec des spécialistes du secteur. Vous aurez la chance de mettre en pratique vos nouvelles compétences en participant à cette simulation de rencontre avec des acheteurs.