



**Quand / Wanneer:** Du lundi 4 au vendredi 8 décembre 2023 inclus / Van maandag 4 tot en met vrijdag 8 december 2023

**Langue de travail / Werktaal :** Formation données en français / Vormingen gegeven in het Frans

**Info:** [www.cqdw-dwcw.blogspot.com](http://www.cqdw-dwcw.blogspot.com) / 02 370 26 94 (Carine Doutreloux, Service Développement économique, Commune de Forest)

**Inscription / inschrijving:** [Semaine des Initiatives - Week van de Initiatieven 2023 \(google.com\)](#)

**Facebook event:** [4e Semaine des Initiatives / 4de Week van de Initiatieven](#)

<p><b>Lundi Maandag 04/12</b> (9h – 16h)</p>	<p><b>Pitch et Prise de parole ou comment réussir la présentation de son projet 'Pitchen' en spreken in het openbaar: hoe presenteer je best je project?</b> Formation par/ Vorming door : Aurélie Couvreur, HEO srl</p> <p>A l'issue de la journée, le porteur/la porteuse de projet se sera familiarisé avec les outils et astuces bien utiles à la prise de parole en vue de réussir un pitch attractif et ainsi présenter avec plus de fluidité, structure et assertivité son projet en toute occasion.</p> <p>Aan het einde van de dag zal de projectdrager vertrouwd zijn met de tools en tips die zeer nuttig zijn bij het spreken in het openbaar en erin slagen een aantrekkelijke pitch voor te brengen en zo zijn/haar project bij elke gelegenheid vlotter, met meer structuur en assertiviteit presenteren.</p>
--	--

<p><b>Mardi</b> <b>Dinsdag</b> <b>05/12</b> (9h – 16h)</p>	<p><b>Les incontournables pour bien construire et réussir son projet</b> <b>Onmisbare tips om een succesvol project uit te werken</b> Formation par/ Vorming door : Laurent Toussaint, ArtiCulE asbl</p> <p>A l'issue de cette journée, les participant.e.s auront une vue plus claire des étapes à suivre pour avancer dans la construction de leur projet. Bien souvent, les idées ne manquent pas, mais pour réaliser son projet sereinement, il faut procéder par étapes et utiliser certains outils tels que le Business Model Canvas, Business plan, ... Aller par la suite frapper aux portes des clients potentiels ou des organismes financiers deviendra une tâche bien plus aisée.</p> <p>Aan het einde van deze dag krijgen de deelnemers een duidelijker beeld van de stappen die ze moeten volgen om verder te komen met het opzetten van hun project. Heel vaak is er geen tekort aan ideeën, maar om je project met een gerust hart uit te voeren, moet je in fasen te werk gaan en bepaalde hulpmiddelen gebruiken, zoals het Business Model Canvas, het Businessplan, ... Vervolgens wordt het aankloppen bij potentiële klanten of financiële organisaties een stuk eenvoudiger.</p>
<p><b>Mercredi</b> <b>Woensdag</b> <b>06/12</b> (9h – 16h)</p>	<p><b>Le juste prix de son service ou produit : par où commencer et se sentir légitime</b> <b>De juiste prijs voor een dienst of product: waar te beginnen en hoe correct te werk gaan?</b> Formation par/ Vorming door : Aurélie Couvreur, HEO srl</p> <p>De nombreuses personnes se lancent dans une activité de service, mais ne savent pas toujours à quel prix la proposer ? Par où commencer (étude de marché ?) et surtout comment se sentir légitime dans la demande d'un prix pour correctement lancer son activité tout en tenant compte des impondérables.</p> <p>Veel mensen starten een dienstverlenende activiteit, maar weten niet altijd tegen welke prijs ze die moeten aanbieden? Waar te beginnen (marktonderzoek?) en vooral: hoe ze correct te werk gaan als ze een prijs willen vragen om de activiteit op de juiste manier te starten, en tegelijkertijd rekening houden met de onvoorspelbare factoren.</p>

<p><b>Jeudi</b> <b>Donderdag</b> <b>07/12</b> (9h – 16h)</p>	<p><b>Mon projet se développe et je dois recruter : comment faire ?</b> <b>Mijn project groeit en ik moet rekruteren: hoe pak ik dat aan?</b> Formation par/ Vorming door : Simon Erkes, ArtiCulE asbl</p> <p>A l'issue de la journée formative, les porteur.euse.s de projet (commerce, mini-entreprise, association) sauront par où commencer quand il faut agrandir l'équipe et recruter du personnel (types, contrat, règles, ...). Quelles sont les étapes à entrevoir, les aides et subsides au recrutement à leur portée?</p> <p>Aan het einde van de vormingsdag weten projectdragers (handelszaak, kmo, vzw) waar ze moeten beginnen als het nodig is om hun team uit te breiden en personeel aan te werven (types, contract, regels, ...). Welke stappen moeten worden genomen, welke wervingshulp en subsidies staan ter beschikking?</p>
<p><b>Vendredi</b> <b>Vrijdag</b> <b>08/12</b> (9h – 16h)</p>	<p><b>Stress &amp; burn-out : mieux comprendre et prévenir.</b> <b>Stress &amp; burn-out: beter begrijpen en voorkomen.</b> Formation par/ Vorming door : Anne Habets, Stress Out</p> <p>A l'issue de cette journée formative et interactive, les participant.e.s pourront mieux comprendre les causes, phases et signes indicateurs d'un burn-out et donc détecter les situations à risque, prévenir leur propre stress à l'aide d'un ensemble de solutions, prendre conscience du stress de leurs collègues/partenaires, apprendre à communiquer leurs perceptions pour des relations saines et engageantes.</p> <p>Aan het einde van deze interactieve vormingsdag zullen de deelnemers de oorzaken, fasen en indicatoren van burn-out beter kunnen begrijpen en daardoor risicovolle situaties kunnen detecteren, hun eigen stress kunnen voorkomen met behulp van een reeks oplossingen, zich bewust kunnen worden van de stress van hun collega's/partners, leren hun opvattingen over te brengen om gezonde en boeiende relaties uit te bouwen.</p>