



Réseautage inc.
Réseau des Industriels
du Québec

Les 90 séminaires 2026-27



Institut du réseautage de compétences

Réseautage inc. – Réseau des Industriels du Québec

Quatre-vingt-dix séminaires de deux demi-journées, agréés par Service Québec depuis 2010 — certificat 0060705. Dix séminaires d'une même fonction forment un parcours de 80 h.

info@reseautage.com · 514 831-8432 · www.reseautage.com

QUATRE-VINGT-DIX SÉMINAIRES

Sept fonctions de l'entreprise.

Une seule méthode.

Un dirigeant qui décide seul, un gestionnaire qui éteint des feux, un superviseur promu sans qu'on lui montre à diriger : ce ne sont pas des problèmes de personnes, ce sont des problèmes de méthode. Chaque séminaire prend un sujet et le règle en deux demi-journées de quatre heures, entre pairs qui vivent la même chose.

Depuis 1998, Réseautage inc. réunit les industriels du Québec.



90

séminaires

7

fonctions

8 h

par séminaire

80 h

par parcours

28 ans

auprès des industriels

Ce que vous trouverez dans les pages qui suivent

Réseautage inc. – Réseau des Industriels du Québec©



Réseautage inc.
Réseau des Industriels
du Québec

Les 90 séminaires 2026-27



Dirigeants Leaders 10 séminaires · 80 h

— Vos directeurs tranchent entre eux ce qui ne devrait jamais monter jusqu'à vous.

Gestionnaires Efficients 30 séminaires · 240 h

— Votre équipe règle elle-même ce qui ne devrait pas remonter jusqu'à vous.

RH Dynamique 10 séminaires · 80 h

— Vos pratiques RH s'appuient sur des référentiels, pas sur des impressions.

Production Efficace 10 séminaires · 80 h

— Vos superviseurs décident sur le plancher, sans faire remonter chaque arbitrage.

Comptabilité Précise 10 séminaires · 80 h

— Vous connaissez la rentabilité de chaque produit, service et client.

Vendeurs Performants 10 séminaires · 80 h

— Votre équipe cible ses occasions au lieu de les attendre.

Habiletés de réseautage 10 séminaires · 80 h

— Votre réseau est cartographié : vous voyez vos trous au lieu de les subir.

Ces séminaires peuvent ne presque rien vous coûter.

Réseautage inc. est agréé par Service Québec depuis 2010 — certificat 0060705 — et reconnu organisme formateur par la Commission des partenaires du marché du travail. Les subventions à la formation couvrent jusqu'à 100 % du coût, sous réserve d'admissibilité. Nous montons la demande avec vous.

Une méthode, pas un cours

Un séminaire qui n'est pas appliqué ne change rien. C'est pourquoi chaque sujet se donne en deux séances de quatre heures, et se travaille sur votre propre entreprise.

Préparation stratégique

Chacun arrive avec sa situation réelle : ses chiffres, son équipe, ses blocages.

Outils d'analyse

Les profils et les tableaux de bord se remplissent en séance, sur vos propres données.

Application entre les deux séances

Entre la première et la seconde séance, le participant applique dans son entreprise et revient avec ce qui a marché et ce qui a résisté.

Partage d'expériences interentreprises

Douze personnes de douze entreprises différentes. Ce que l'un a essayé, les onze autres l'apprennent sans avoir à le tenter.

Attestation et certification

Une attestation est remise après chaque séminaire. Dix séminaires d'une même fonction forment un parcours de 80 h, sanctionné par une certification.



Réseautage inc.
Réseau des Industriels
du Québec

Les 90 séminaires 2026-27



DIRECTION

Dirigeants Leaders

**Votre équipe de direction attend vos décisions.
Et si elle prenait les siennes ?**

10 séminaires · 2 demi-journées de 4 h chacun · 12 participants

Dans la plupart des PME industrielles, le dirigeant finit par devenir le goulot. Les directeurs sont compétents — mais chacun optimise son territoire et fait remonter les arbitrages. Les projets attendent, les décisions se reprennent, et la croissance plafonne à la hauteur de votre agenda.

Ce que chaque participant en retire

- Vos directeurs tranchent entre eux ce qui ne devrait jamais monter jusqu'à vous.
- Votre équipe partage un tableau de bord, pas des impressions.
- Votre plan stratégique est écrit — pas sous-entendu.
- Vous cessez d'être le passage obligé de votre propre entreprise.

Les dix séminaires

- D01S** Consolidation de l'équipe de Direction et alignement stratégique (Profils + GPS)
- D02S** Leadership transformationnel et cohésion de l'équipe de direction
- D05S** Vision, image et positionnement stratégique
- D06S** Planification stratégique collaborative et innovante
- D07S** Culture organisationnelle et valeurs partagées
- D04S** Structuration organisationnelle agile et efficace (PCO, TBO)
- D03S** Mobilisation et performance des équipes (TBE)
- D08S** Satisfaction client et expérience à valeur ajoutée
- D09S** Transformation organisationnelle réussie et mise à jour du GPS
- D10S** Cap vers l'impact durable, stratégie d'innovation et phase 2

Pour les équipes de direction en place, et pour celles qui se reconstituent après des départs et des arrivées.



Réseautage inc.
Réseau des Industriels
du Québec

Les 90 séminaires 2026-27



GESTION

Gestionnaires Efficients

**Votre équipe vous sollicite toute la journée.
Et si elle savait quoi faire sans vous ?**

30 séminaires · 2 demi-journées de 4 h chacun · 3 parcours

Le gestionnaire de première ligne passe ses journées à arbitrer. Les priorités changent d'heure en heure, les tensions s'accumulent, et le temps qui devrait faire avancer l'équipe passe à éteindre des feux. Ce n'est pas un manque de compétence : c'est un manque de cadre.

Ce que chaque participant en retire

- Votre équipe règle elle-même ce qui ne devrait pas remonter jusqu'à vous.
- Vos priorités tiennent la semaine, pas seulement la journée.
- Le climat de travail se répare avant que les tensions n'éclatent.
- Vous mobilisez par la clarté, pas par la présence constante.

Les trente séminaires

PARCOURS 1

- G01S** Organisation apprenante
- G06S** Communication efficace en entreprise
- G04S** Améliorer le climat de travail
- G38S** La résolution de problèmes
- G09S** Gérer les conflits
- G13S** Susciter l'engagement, gagner en performance
- G17S** La mobilisation des ressources
- G33S** Gérer le stress
- G32S** Équilibre travail-famille
- G35S** Harcèlement psychologique



Réseautage inc.
Réseau des Industriels
du Québec

Les 90 séminaires 2026-27



PARCOURS 2

- G21S** Améliorer les habiletés de gestion par les profils de compétences
- G02S** Leadership performant et pilotage de l'équipe
- G05S** Participer, mobiliser et responsabiliser votre équipe
- G20S** Animer et gérer des réunions productives
- G12S** Gestion du temps et des priorités
- G24S** La supervision efficace
- G22S** Savoir déléguer
- G18S** Gérer la performance avec rigueur
- G10S** Gérer le changement
- G37S** L'intégration et le sentiment d'appartenance d'un employé

PARCOURS 3

- G41S** Développer une intelligence émotionnelle stratégique et PCL 2.0
- G42S** Gouverner avec éthique et stratégies RSE
- G43S** Leadership transformationnel et engagement
- G44S** Instaurer une culture d'innovation et d'apprentissage continu
- G25S** Gestion de crise et résilience VUCA
- G26S** Agilité numérique et cybersécurité (TBO avancé)
- G27S** Performance durable et TBE complet
- G45S** Structurer une veille stratégique et la décision par les données
- G46S** Gérer un projet innovant à forte valeur (GPS organisationnel)
- G30S** Consolidation et bilan 360° - PCO, PCE, PCL, GPS, TBO et TBE

Pour les gestionnaires et chefs d'équipe de première ligne.



Réseautage inc.
Réseau des Industriels
du Québec

Les 90 séminaires 2026-27



RESSOURCES HUMAINES

RH Dynamique

**On vous appelle quand ça va mal.
Et si on vous consultait avant ?**

10 séminaires · 2 demi-journées de 4 h chacun · 12 participants

Le capital humain est le moteur de toute entreprise performante. Pourtant, les RH restent souvent convoquées en réparation : un départ imprévu, un conflit, un poste vacant depuis trois mois. Face aux mutations rapides du monde du travail, les organisations ont besoin de leaders RH qui décident en amont, avec des données, et non en aval, avec des urgences.

Ce que chaque participant en retire

- Vos pratiques RH s'appuient sur des référentiels, pas sur des impressions.
- Vos tableaux de bord TBE et TBO montrent l'effet de vos actions, en temps réel.
- Vous êtes consulté sur la stratégie, pas seulement sur les dossiers.
- Vous appartenez à un réseau de professionnels RH qui codéveloppent leurs solutions.

Les dix séminaires

- RH16S** Leader RH et les profils de compétences
- RH01S** Amélioration de la communication RH
- RH03S** Culture organisationnelle RH
- RH02S** Attraction et fidélisation des employés
- RH05S** Embauche du personnel
- RH06S** Évaluation d'un employé
- RH14S** Santé mentale au travail - motivation, satisfaction et prévention
- RH15S** RH et la formation en entreprise
- RH10S** RH performant
- RH11S** RH et les transformations numériques

Pour les vice-présidents, directeurs et responsables RH, les gestionnaires et leaders en devenir, et toute personne qui veut devenir un acteur de changement stratégique dans son organisation.



Réseautage inc.
Réseau des Industriels
du Québec

Les 90 séminaires 2026-27



PRODUCTION

Production Efficace

**Votre superviseur connaît la production.
Qui lui a montré à diriger ?**

10 séminaires · 2 demi-journées de 4 h chacun · 12 participants

On promeut le meilleur opérateur. Il connaît la machine, les cadences, les raccourcis — et du jour au lendemain, on lui demande de mobiliser une équipe, d'arbitrer avec la qualité et de défendre ses chiffres devant la direction. Personne ne lui a appris. Véritable pivot entre la direction et les opérations, le superviseur porte la performance quotidienne de l'entreprise.

Ce que chaque participant en retire

- Vos superviseurs décident sur le plancher, sans faire remonter chaque arbitrage.
- Production, maintenance, qualité et logistique travaillent ensemble, pas en silos.
- Vos gains de productivité se mesurent, ils ne s'estiment plus.
- Vos meilleures pratiques circulent entre entreprises, au lieu de rester chez vous.

Les dix séminaires

- P01S** Planification efficace de la production
- P02S** Structure efficace de la production
- P06S** Cartographie de la chaîne de valeur (VSM)
- P03S** Amélioration continue - Kaizen, 5S, SMED, Kanban, Gantt
- P10S** Réduction des temps de setup — SMED
- P04S** Amélioration du contrôle de la qualité
- P09S** Maintenance préventive
- P11S** Réduire les coûts de production
- P12S** Analyse des données en production (Power BI ou Excel avancé)
- P13S** Leadership d'équipe de production et résolution de problèmes (TBE et TBO)

Pour les superviseurs de production en poste ou en devenir, ainsi que pour les employés de production ou d'administration qui veulent renforcer leur rôle de pivot entre la direction et les opérations.



Réseautage inc.
Réseau des Industriels
du Québec

Les 90 séminaires 2026-27



COMPTABILITÉ

Comptabilité Précise

**Vos chiffres sont exacts.
Servent-ils à décider ?**

10 séminaires · 2 demi-journées de 4 h chacun · 12 participants

Dans beaucoup de PME industrielles, la comptabilité produit des états justes, à temps — que personne n'utilise pour trancher. On sait ce qui s'est passé, rarement ce qu'il faut faire. La rentabilité par produit reste une intuition, la trésorerie une inquiétude, et le banquier une conversation qu'on prépare la veille.

Ce que chaque participant en retire

- Vous connaissez la rentabilité de chaque produit, service et client.
- Votre direction reçoit des scénarios chiffrés, pas seulement des états.
- Votre trésorerie se pilote avec les ventes, les achats et la production.
- Vous entrez chez votre banquier avec un dossier structuré.

Les dix séminaires

- C01S** Comptabilité de gestion et pilotage stratégique
- C11S** Pilotage de la trésorerie et optimisation du fonds de roulement
- C10S** Analyse de la rentabilité par produit, service ou client
- C02S** Comptabilité et programmes d'activités
- C08S** Comptabilité des opérations et contrôle interne
- C06S** Coût de revient, prix de vente et investissements
- C03S** Comment négocier avec son banquier
- C04S** Tableaux de bord d'équipes et d'organisation
- C07S** Analyse décisionnelle et comptabilité de direction
- C05S** Performance industrielle et taux de rendement global (TRG)

Pour les professionnels de la comptabilité, les gestionnaires et toute personne qui veut renforcer son impact financier et stratégique au sein de son organisation.



Réseautage inc.
Réseau des Industriels
du Québec

Les 90 séminaires 2026-27



VENTES

Vendeurs Performants

Vos vendeurs travaillent fort.

Vendent-ils la bonne chose, au bon client ?

10 séminaires · 2 demi-journées de 4 h chacun · 12 participants

Dans beaucoup de PME industrielles, la vente repose sur quelques personnes et sur leur instinct. Le pipeline vit dans une tête, la prospection se fait quand le carnet se vide, et le salon coûte cher sans qu'on sache ce qu'il a rapporté. Quand un bon vendeur part, sa méthode part avec lui.

Ce que chaque participant en retire

- **Votre équipe cible ses occasions au lieu de les attendre.**
- **Vos rendez-vous et vos négociations suivent une méthode, pas une habitude.**
- **Vos salons et vos événements ont un plan avant, pendant et après.**
- **Vos ventes se pilotent avec des indicateurs, pas avec des impressions.**

Les dix séminaires

- V01S** Équipe de ventes performante
- V02S** Améliorer les habiletés de ventes
- V04S** Ventes centrées client
- V08S** Gestion des plaintes et des clients difficiles
- V05S** Ventes et relations d'affaires
- V10S** Meilleures habiletés de réseautage
- V06S** Maximiser le développement des affaires
- V07S** Foire commerciale
- V11S** Publicités et promotions efficaces
- V13S** Pilotage des ventes et indicateurs de performance

Pour les responsables et les chefs d'équipes de vente, ainsi que pour les dirigeants, gestionnaires et responsables de production ou de finance qui travaillent en synergie avec les ventes.



Réseautage inc.
Réseau des Industriels
du Québec

Les 90 séminaires 2026-27



RÉSEAUTAGE

Habiletés de réseautage

Vous connaissez beaucoup de monde.

Qu'est-ce que ça vous rapporte ?

10 séminaires · 2 demi-journées de 4 h chacun · 12 participants

Dans beaucoup de PME industrielles, le réseau tient dans une seule tête — celle du dirigeant. On va au 5 à 7, on revient avec des cartes, personne ne rappelle. Les bonnes occasions passent par des gens qu'on connaît déjà, et on ne sait pas lesquelles on a manquées. Quand la personne qui connaît tout le monde part, le réseau part avec elle.

Ce que chaque participant en retire

- **Votre réseau est cartographié : vous voyez vos trous au lieu de les subir.**
- **Vos activités se préparent, se suivent et se mesurent — avant, pendant, après.**
- **Vous montez vos propres rencontres au lieu d'attendre les invitations des autres.**
- **Votre réseau devient un actif de l'entreprise, pas la propriété d'une personne.**

Les dix séminaires

- R06S** Cartographier son réseau
- R01S** Habiletés de réseautage de courtoisie
- R02S** Habiletés de réseautage d'échanges
- R03S** Habiletés de réseautage d'entraide (co-développement)
- R04S** Habiletés de réseautage de coopération
- R05S** Habiletés de réseautage de collaboration
- R07S** Animer un réseau de compétences et d'opportunités
- R08S** Bâtir et faire vivre un Réseau de Partage d'Affaires
- R09S** Réseautage numérique et prospection en ligne
- R10S** Réseautage intergénérationnel - relève et mentorat

Pour les dirigeants, les gestionnaires et les responsables du développement des affaires dont la croissance passe par la qualité de leurs relations autant que par leur catalogue.