# PASSION DÉTAIL 2018

PROGRAMME / VOLET FORMATION

COMMERCE DE DÉTAIL

## TIREZ PROFIT DES NOUVELLES OPPORTUNITÉS D'AFFAIRES

# PASSION DÉTAIL 2018

## UN VASTE PROGRAMME DE FORMATION DESTINÉ AUX DÉTAILLANTS DE LA GRANDE RÉGION DE SAINT-HYACINTHE

**Des gains réels pour votre commerce et la conduite de vos affaires :**

- Nouvelles clientèles
- Nouveaux marchés
- Stratégie de vente
- Optimisation de vos opérations marketing
- Meilleure gestion de vos ressources humaines
- Amélioration de l'expérience client

INSCRIVEZ-VOUS DÈS MAINTENANT ET RÉSERVEZ VOTRE CALENDRIER !

**JANVIER 2018**

| D | L | M | M | J | V | S |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 |
| 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 |
| 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 |
| 28 | 29 | 30 | 31 | | | |

**FÉVRIER 2018**

| D | L | M | M | J | V | S |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | 1 | 2 | 3 |
| 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 |
| 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 |
| 25 | 26 | 27 | 28 | | | |

**MARS 2018**

| D | L | M | M | J | V | S |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | 1 | 2 | 3 |
| 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 |
| 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 |
| 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 |

PROGRAMME / VOLET FORMATION

## 23 JANVIER 7H30 À 9H

### LES OPPORTUNITÉS EN LIEN AVEC LE CENTRE DE CONGRÈS

Le nouveau Centre de congrès de Saint-Hyacinthe attirera quelque 100 000 congressistes par année. Voilà une occasion unique de préparez votre commerce et vos employés à l'arrivée de ces visiteurs et d'optimiser le positionnement de votre entreprise en regard de cette nouvelle clientèle.

**NANCY LAMBERT,**
directrice tourisme et congrès
– Saint-Hyacinthe Technopole

**DANY BOULETTE,**
directeur des ventes – Centre de congrès de Saint-Hyacinthe

**Espace carrière**
1305, rue des Cascades,
Saint-Hyacinthe

**GRATUIT**

**Inscription**
Par courriel : info@parcoursformation.com
Par téléphone : Parcours formation
450 771-1225, poste 6553

- **Nouvelles clientèles**
- **Marketing**
- **Stratégie de vente**
- **Expérience client**

## 30 JANVIER 7H30 À 9H

### RH : LES GÉNÉRATIONS (SPÉCIAL GLOBAL)

Notre société est composée de différentes générations répondant différemment aux nombreux modèles d'affaires proposés. Découvrez les différents types d'employés et voyez comment nous devons dorénavant les aborder.

**NATHALIE ALLARD,**
coordonnatrice
- Parcours formation

**Espace carrière**
1305, rue des Cascades,
Saint-Hyacinthe

**GRATUIT**

**Inscription**
Par courriel : info@parcoursformation.com
Par téléphone : Parcours formation
450 771-1225, poste 6553

- **Ressources humaines**
- **Expérience client**

## 6 FÉVRIER 7 H 30 À 9 H

### RH : LES GÉNÉRATIONS (SPÉCIAL MILLÉNIAUX)

Cette formation s'attardera davantage sur la gestion des ressources humaines au niveau des milléniaux. Nous parlerons d'accueil, d'intégration et des valeurs recherchées par cette nouvelle génération en devenir.

**LINE LESSARD,**
conseillère en développement professionnel - Espace carrière
**MARTINE LAVIGNE,**
conseillère en développement professionnel - Espace carrière

**Espace carrière**
1305, rue des Cascades,
Saint-Hyacinthe

**GRATUIT**

**Inscription**
Par courriel : info@parcoursformation.com
Par téléphone : Parcours formation
450 771-1225, poste 6553

**Ressources humaines**

**Expérience client**

## 13 FÉVRIER 7 H 30 À 9 H

### LES ÉTAPES DE PROCESSUS DE VENTE ET LES TECHNIQUES DE VENTE

Identifiez les différentes étapes de la vente et utilisez de nouvelles techniques de vente afin de faciliter une transaction. Plusieurs éléments seront abordés, soit : l'accueil du client, l'identification de son besoin, la fermeture de la vente, sans oublier le suivi après-vente.

**DANIELLE DUMAS,**
formatrice en vente et service à la clientèle – Parcours formation

**Espace carrière**
1305, rue des Cascades,
Saint-Hyacinthe

**GRATUIT**

**Inscription**
Par courriel : info@parcoursformation.com
Par téléphone : Parcours formation
450 771-1225, poste 6553

**Nouvelles clientèles**

**Marketing**

**Stratégie de vente**

**Expérience client**

## 20 FÉVRIER 7H30 À 9H30

# MARKETING WEB ET MÉDIAS SOCIAUX

### DÉJEUNER-CONFÉRENCE

Avec une offensive presque exclusive sur les réseaux sociaux et l'Internet, l'équipe d'Anthony ne vend pas moins de 500 poches en ligne, par jour, au Québec (web et boutiques combinées). Comment l'entreprise Poches & Fils a-t-elle réussi à évoluer presque exclusivement avec Facebook et Internet ? Pour en savoir plus, venez assister à ce déjeuner-conférence organisé par l'Aile jeunesse de la Chambre de commerce de la grande région de Saint-Hyacinthe.

**40 $ MEMBRE**
**50 $ NON-MEMBRE**

**Centre communautaire Rosalie-Papineau**
5250, rue Gérard-Côté, Saint-Hyacinthe

**Inscription**
En ligne : **www.chambrecommerce.ca**
(jusqu'au 16 février)

- **Nouvelles clientèles**
- **Nouveaux marchés**
- **Stratégie de vente**
- **Marketing**

**PRÉSENTÉ PAR :**

AILE JEUNESSE
LA CHAMBRE DE COMMERCE DE LA GRANDE RÉGION DE SAINT-HYACINTHE

MOREAU 1939

Le Sous-Sol

**ANTHONY VENDRAME,**
cofondateur et directeur marketing chez Poches & Fils

## 27 FÉVRIER 7H30 À 9H30

# E-COMMERCE ET PME : COMMENT COMPÉTITIONNER DANS UN MONDE CONNECTÉ ?

### DÉJEUNER-CONFÉRENCE

Le commerce de détail change plus que jamais et ce changement est dirigé par une nouvelle génération de clients qui exigent plus. Pour garder le rythme, survivre ou prospérer dans ce monde connecté en évolution accélérée, les PME doivent prendre le pas vers un marketing plus intelligent. Cette conférence traitera des façons d'améliorer l'expérience client et les ventes par l'utilisation du web et des nouvelles technologies.

### Centre de congrès de Saint-Hyacinthe

1325, rue Daniel-Johnson Ouest, Saint-Hyacinthe

### GRATUIT (deux billets par détaillant)

**Inscription**
En ligne : **info@detailquebec.com** et **detailquebec.com**

- **Nouvelles clientèles**
- **Nouveaux marchés**
- **Stratégie de vente**
- **Marketing**
- **Expérience client**

**PRÉSENTÉ PAR :**

Détail Québec

CQCD Conseil québécois du commerce de détai

**ANDRÉ GAGNÉ,**
fondateur de SWAT Factory et expert en stratégie numérique

## 13 MARS 7H30 À 9H

# LES TYPES DE PERSONNALITÉ DES ACHETEURS

Apprenez à développer de bonnes stratégies de vente en lien avec les quatre types de personnalités : directif, expressif, analytique, aimable.

**DIANE BAZINET,**
formatrice en vente et service à la clientèle – Parcours formation

### Espace carrière
1305, rue des Cascades,
Saint-Hyacinthe

## GRATUIT

**Inscription**
Par courriel : info@parcoursformation.com
Par téléphone : Parcours formation
450 771-1225, poste 6553

**Stratégie de vente**

**Expérience client**

**Marketing**

parcours formation

centre-ville SAINT-HYACINTHE

GALERIES ST•HYACINTHE QUADRILATÈRE COMMERCIAL ET D'AFFAIRES

Saint-Hyacinthe Technopole

La Chambre de commerce de la grande région de Saint-Hyacinthe

espace carrière

Le Courrier de Saint-Hyacinthe lecourrier.qc.ca

# PASSION DÉTAIL 2018

## INSCRIVEZ-VOUS DÈS MAINTENANT ET RÉSERVEZ VOTRE CALENDRIER !

### JANVIER 2018

| D | L | M | M | J | V | S |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 |
| 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 |
| 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 |
| 28 | 29 | 30 | 31 | | | |

### FÉVRIER 2018

| D | L | M | M | J | V | S |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | 1 | 2 | 3 |
| 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 |
| 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 |
| 25 | 26 | 27 | 28 | | | |

### MARS 2018

| D | L | M | M | J | V | S |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | 1 | 2 | 3 |
| 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 |
| 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 |
| 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 |