

# Diagnostic

*Pourquoi un consommateur choisirait-il votre commerce?  
Comment convaincre plus de clients de fréquenter votre commerce?*

## Des ateliers

- **Diagnostic 1 – Une démarche pour mieux se positionner**

Objectif : Faire le point sur la gestion de votre entreprise en vous plaçant dans la peau de vos clients et en évaluant si ceux-ci perçoivent votre entreprise réellement comme vous le voulez.

- **Diagnostic 2 – Comment bien suivre l'évolution financière de son entreprise**

Objectif : Comprendre ses états financiers et savoir les utiliser pour mieux contrôler le développement de vos affaires.

- **Gestion du temps et des priorités**

Description : Gérer son temps, c'est effectuer des choix, stratégiques et quotidiens. Quels sont mes objectifs? Qui doit le faire? Comment dire non? Quand dois-je le faire? Ces questions nous ramènent à nos choix professionnels mais aussi à nos attitudes. Notre atelier en gestion du temps et des priorités vous propose des pistes de solutions, un modèle... et quelques autres bonnes questions!

## Du coaching

Quelques exemples de coaching en diagnostic d'entreprise :

- *Élaborer une planification stratégique (mission, vision, valeurs, etc.)*
- *Évaluer le positionnement de l'entreprise*
- *Évaluer le profil de la clientèle*
- *Évaluer le taux de notoriété de l'entreprise*
- *Analyser les états financiers*
- *Étudier le marché de la concurrence*
- *Étudier le développement de nouveaux marchés*
- *Préparer des employés en gestion du changement*
- *Etc.*

## Des outils

- **Le cahier de gestion d'un commerce de détail** (129,95 \$)

Il existe des manuels de procédures pour les grandes entreprises ou les réseaux de franchise. Pourquoi les plus petites entreprises n'auraient-elles pas accès à ce type d'outil? Selon le témoignage de plusieurs de ses utilisateurs, il est une véritable bible de la gestion quotidienne d'un commerce. Ce n'est pas un outil qui prend du temps pour s'en approprier toutes les informations utiles et pertinentes. Bien au contraire, et c'est là un de ses nombreux avantages, il en fait gagner! Ce cahier regroupe une quarantaine d'outils concrets, prêts à être utilisés.

Vous y trouverez les principales informations sur :

- *la gestion du personnel*
- *la gestion financière*
- *le marketing*
- *la publicité*
- *le service à la clientèle*
- *les lois et règlements*

- **Guide pratique #6  
Le positionnement d'entreprise** (15 \$)

Votre commerce est-il bien positionné? Il n'est plus possible pour un commerçant de réussir en affaires sans connaître précisément les besoins de sa clientèle cible et sans y répondre d'une façon différente de ses concurrents. Pourquoi? Les consommateurs sont plus exigeants, l'offre commerciale se spécialise, les magasins à grande surface se multiplient, le commerce électronique se développe, et quoi encore! Devant le vaste choix de produits et de services offerts, qu'est-ce qui fait qu'un consommateur choisit votre commerce plutôt qu'un autre? Sait-il seulement ce que vous avez à lui proposer? Ciblez mieux votre positionnement et exploitez-le avec succès.

514 899-9555

1 888 822-5555

info@detailformation.com

detailformation.com