



# Diagnostic d'entreprise

## Une démarche pour mieux se positionner



*Un atelier qui peut nous permettre d'analyser notre entreprise avec un certain recul et nous faire ainsi sauver du temps, des efforts inutiles et de l'argent.*

- Parc de Gros Cap (Îles-de-la-Madeleine)



### Description de l'atelier

Fixer ses prix de vente, définir son service à la clientèle, embaucher le bon personnel, acheter les bons produits, passer le balai et garder le sourire... Bref, gérer une entreprise n'est plus de tout repos. Cet atelier permet au participant de s'arrêter, de se placer du point de vue du client et d'évaluer si l'image et le positionnement de son entreprise l'inciteraient à y entrer et à acheter. Tout en réfléchissant sur son positionnement, le participant effectue un diagnostic de certains aspects de la gestion de son entreprise afin d'en évaluer la cohérence et ainsi en maximiser les ventes et les profits.

### Éléments de contenu

- Les enjeux face à la concurrence
- Les 4 principales composantes du positionnement pour le client
- Les déterminants de la fidélisation
- La gestion cohérente du portefeuille de produits et services
- Les outils d'analyse des ventes et des profits
- Le plan de commercialisation

### Approche pédagogique

À l'aide d'une présentation PowerPoint et d'exemples concrets du formateur, de discussions de groupe et d'exercices, le participant est amené à échanger avec les autres sur sa perception du positionnement et à personnaliser différentes approches pour distinguer son entreprise de ses concurrents. Un exercice en équipe résume les apprentissages sur le positionnement.

### Participants

Toute personne qui désire en apprendre davantage sur l'importance du positionnement comme outil de développement d'une entreprise. Maximum 25 participants.

### Durée

Une journée

### Matériel fourni

Chaque participant reçoit un cahier du participant comprenant les éléments théoriques et les différents exercices. Un document de planification stratégique est remis gratuitement aux participants qui en font la demande. Un exemplaire du Cahier de gestion d'un commerce de détail est offert en option au coût de 95 \$ plus taxes pour les participants (prix régulier : 129,95 \$)