

Le Cahier de gestion d'un commerce de détail : un outil pratique

SOMMAIRE

- Le Cahier de gestion d'un commerce de détail : un outil pratique
- Deux nouvelles conférences
- La formation de formateurs : personnalisée
- Deux nouveaux programmes de formation à Saint-Michel-des-Saints et à Saint-Donat
- Les guides pratiques



Détail Formation a vendu plus de **1500** exemplaires du Cahier de gestion d'un commerce de détail.

Le *Cahier de gestion d'un commerce de détail* est un guide complet et facile à utiliser pour augmenter l'efficacité de sa gestion. Son contenu est regroupé en cinq sections : la gestion du personnel, la gestion financière, le marketing et la publicité, le service à la clientèle, les lois et règlements.

Selon le témoignage de plusieurs de ses utilisateurs, c'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!

L'information présentée dans cet ouvrage, testée auprès de plusieurs centaines de détaillants qui apprécient tout particulièrement son côté pratique, répond aux normes de qualité des manuels de procédure utilisés par les chaînes de détaillants reconnues.

Le *Cahier de gestion d'un commerce de*

détail regroupe une quarantaine d'outils concrets, prêts à être utilisés pour faciliter ses opérations de gestion quotidienne :

- un formulaire de demande d'emploi
- un questionnaire d'entrevue
- une grille d'évaluation des candidatures
- une fiche d'évaluation du rendement
- un budget de marketing
- une grille d'analyse de la concurrence
- un exemple de publipostage
- un formulaire de remboursement
- une carte d'appréciation à compléter par la clientèle
- un outil diagnostique de l'entreprise
- etc.

C'est aussi un excellent outil pour un agent de développement afin d'effectuer des interventions en coaching auprès de gestionnaires. Pour un entrepreneur, le *Cahier de gestion d'un commerce de détail* représente l'opportunité de bonifier son plan d'affaires et de s'outiller utilement avant la frénésie de l'ouverture du commerce.

Le Cahier de gestion d'un commerce de détail est vendu 129,95 \$ (plus taxes – frais d'envoi inclus).

Deux nouvelles conférences

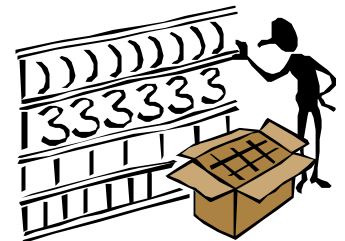
Détail propose deux nouvelles conférences, d'une durée de 1h30, qui peuvent s'intégrer facilement dans un déjeuner, un dîner ou un souper:

Les vitrines

Découvrez les ingrédients essentiels d'une vitrine dynamique et originale avec de nombreux exemples et photos.

Le merchandisage

Apprenez à organiser votre espace de vente de façon stratégique en suivant les règles fondamentales du merchandisage.



Détail Formation offre à l'entreprise de détail et de services une alternative pratique, variée et agréable pour développer les compétences de ses gestionnaires et de ses employés.

La formation de formateurs: personnalisée

95% de la formation en entreprise est réalisée, à l'interne, par des employés ou par des gestionnaires. Le plus souvent, ce sont les employés et/ou gestionnaires, particulièrement performants, qui agissent à titre de formateurs. Ce sont des experts dans les tâches à effectuer, par contre, ils n'ont pas toujours les connaissances ou les approches pédagogiques nécessaires.

Aussi, Détail Formation vous propose la formation de formateurs sous plusieurs formes :

- du **coaching individuel** ou de **groupe** de un ou plusieurs formateurs
- des **ateliers de courte durée** (3 heures), individuelle ou en groupe
- des **formations de groupe** d'une journée ou plus

Coaching individuel ou de groupe

Les objectifs et la durée de l'intervention sont définis mutuellement en fonction des besoins de l'entreprise et du (ou des) formateurs.

Ateliers de courte durée (3 heures)

- Prioriser les besoins de formation
- Concevoir une formation
- Choisir des stratégies de formation qui favorisent l'apprentissage dans l'action
- Animer une formation
- Etc.

Atelier d'une journée ou plus

Formation de formateurs 1

La formation sur le plancher de vente

(Une journée)

Pour apprendre à utiliser des stratégies de formation variées, y compris lorsque l'on forme une seule personne et que cette formation se déroule sur le plancher de vente.

Formation de formateurs 2

La formation en groupe

(Deux journées)

Pour apprendre à concevoir et à animer et une activité de formation, dynamique et interactive, destinée à un groupe de personnes.

Deux nouveaux programmes de formation

à St-Michel-des-Saints et à Saint-Donat

Grâce à l'initiative respective des chambres de commerce de Saint-Michel-des-Saints et de Saint-Donat, avec le soutien financier d'Emploi-Québec, via les centres locaux d'emploi de Rawdon et de Saint-Jean-de-Matha, deux programmes de formation sont actuellement en cours dans la Matawinie. Tout au long de l'hiver et durant le printemps prochain, Détail Formation anime une série d'ateliers, dynamiques et interactifs, abordant différents sujets : diagnostic, gestion du temps, marketing, intégration et formation des employés, marchandisage, service à la clientèle, etc. Pour plus d'informations :

www.haute-matawinie.com et www.cc-st-donat.com.

Guides pratiques

La collection des cinq guides pratiques sur le **recrutement** est toujours disponible au prix de **65 \$** (plus taxes et frais d'envoi).

