

# La formation en détail

Infolettre de Détail Formation

en détail

Printemps 2007

Volume 3, numéro 3

## Bonjour!

Tout comme l'hiver qui ne finissait plus, le premier trimestre de l'année fût turbulent pour tous les membres de Détail Formation : démarchage sur deux territoires, développement d'ateliers, développement d'outils pratiques, déplacements partout au Québec... en plus des interventions en entreprise et des autres contrats. Le printemps est maintenant arrivé et ce deuxième trimestre qui débute s'annonce tout aussi intense!

C'est donc avec plaisir que nous vous présentons l'infolettre Printemps 2007 pour vous faire part de nos nouveautés.

Bonne lecture!

*L'équipe de Détail Formation*

## Nouvelles

### Session publique Gestion des stocks

Suite à plusieurs demandes individuelles pour assister à l'atelier « Comment mieux gérer ses stocks et contrôler son inventaire », nous avons décidé d'offrir une session publique animée par Francine Moisan.

**Date : mercredi le 9 mai**

Heure : 13h30 à 16h30

Lieu : à Montréal

Coût : 75 \$/personne

Inscription : 514 899-9555 ou  
[info@detailformation.com](mailto:info@detailformation.com)

Pour plus d'information sur l'atelier, visitez la section « Ateliers/Conférences » de notre site Web.

### Encadrement bureautique

L'équipe de Détail Formation est fière de vous offrir un nouveau volet de coaching : la bureautique.

- Pour une formation générale ou précise sur un logiciel : Word, Outlook, PowerPoint, Publisher, Excel, Simple Comptable, Acomba, etc.
- Pour créer un modèle de document que vous utiliserez régulièrement par la suite : infolettre, facture, lettre, etc.
- Pour des conseils : création d'une base de données, planification d'un envoi massif, rédaction d'une lettre d'affaires, etc.

### Calendrier des ateliers et conférences

Notre calendrier des ateliers et des conférences est maintenant à jour sur notre site Web dans la section « Ateliers/Conférences ».

Que ce soit pour :

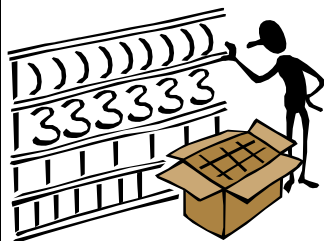
- une inscription unique;
- l'inscription de plusieurs employés d'une entreprise à un atelier;
- un regroupement d'entreprises qui désire offrir un ou plusieurs ateliers pour les commerçants de la région (voir p. 4).

**Communiquez avec nous!**

### Sommaire :

Nouvelles	1
Boîte à outils	2
Détail Formation partout au Québec	3
Nouveaux développements	3
Programme de formation avec Détail Formation	4

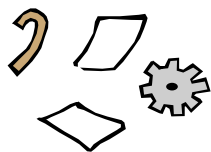




## Boîte à outils

### Les questions d'entrevue

L'entrevue est un peu comme un entonnoir qui vous permet de cheminer vers des renseignements de plus en plus ciblés sur le candidat. Vos questions sont plus générales au début et se précisent graduellement. Nous vous présentons quelques exemples de questions :



#### Le cheminement de carrière

##### *L'expérience*

- Quelle est votre expérience de travail?
- Quelles étaient vos principales responsabilités dans vos emplois précédents?
- Quelles sont les réalisations dont vous êtes le plus fier dans vos emplois précédents?
- Pourquoi avez-vous quitté votre emploi?
- Quelle est votre expérience avec le public?

##### *La formation académique*

- Quelle est votre formation pour occuper ce poste? (ex. : la vente, la comptabilité, le secrétariat, la commercialisation de la mode, la coupe des viandes, etc.)
- Pourquoi avez-vous choisi votre domaine d'étude?
- Avez-vous pour objectif de poursuivre vos études? Dans quel domaine?
- Quelle serait votre perception si on vous demandait de retourner suivre des cours de formation?
- Quelles sont les connaissances acquises dans votre formation que vous avez appliquées par la suite?

#### La compréhension du poste

- Selon votre compréhension du poste, quelles sont les principales responsabilités?
- Dans quel ordre d'importance les placez-vous?
- Quelle responsabilité croyez-vous est la plus importante dans ce travail? Pourquoi?
- Comment pourrions-nous mesurer si vous faites un bon travail dans ce poste?
- Avez-vous des questions sur le poste?

- Avec quel type de personne préférez-vous travailler?
- Quand on vous demande plusieurs choses en même temps, comment réagissez-vous?
- Comment gérez-vous votre stress en période difficile?

#### Vérifier l'intérêt pour le poste

- Qu'est-ce qui vous intéresse le plus dans ce type de poste?
- Que pensez-vous apporter à notre commerce?
- Que pensez-vous du travail routinier?
- Que pensez-vous des gens qui débutent dans une entreprise et la quitte un mois plus tard?

Un plan d'entrevue comporte au maximum une vingtaine de questions.

#### La personnalité

- Après une journée, comment faites-vous pour savoir si vous avez fait un excellent travail?
- Préférez-vous travailler seul ou en équipe? Pourquoi?

#### Questions techniques

- À quel moment êtes-vous disponible pour occuper ce poste?
- Avez-vous déjà utilisé une caisse enregistreuse?
- Quelles sont vos exigences salariales?
- Quelles personnes pourrions-nous contacter comme références?
- Avez-vous des questions?

Visitez la section « Boîte à outils » de notre site Web pour une liste plus exhaustive de questions!



détail  
formation

## Détail Formation partout au Québec

Détail Formation se déplace dans les différentes régions du Québec, offrant des ateliers de formation, ainsi que des interventions en *coaching*. Nous vous présentons cette fois-ci des ateliers qui sont particulièrement en demande en 2007 :

### Techniques de vente

Cet atelier développé en 2006 démontre un grand succès : déjà 117 personnes y ont assisté. En 2007, après Montréal et Lanaudière, l'atelier a eu lieu en Gaspésie où la capacité maximale de participants était atteinte!

« C'est un cours intéressant, même amusant, qui apporte des trucs faciles et efficaces relatifs à la vente. »

William J. Walters (Plateau Mont-Royal, Montréal)

« Cours très bien présenté et qui nous garde en haleine. »

Automobile Mauger Ford (Chandler, Gaspésie)



« Nous avons eu une formatrice professionnelle, très intéressante, et que peu importe le commerce que nous avons, nous pouvons utiliser toutes les techniques pour améliorer notre chiffre d'affaires. »

Gauvin Draperies & Design (Edmundston, NB)

« C'est un cours intéressant pour éveiller nos sens pour pouvoir oser mettre nos idées en pratique. »

Nys Pâtissier (Trois-Rivières)

### Marchandisage et Vitrines

Ces ateliers donnés séparément, mais qui vont de pair, sont toujours en demande. Depuis le début de l'hiver, notre formatrice s'est déplacée à Montréal, à Trois-Rivières, dans les Laurentides, en Montérégie et au Nouveau-Brunswick à deux reprises. Déjà prévu à l'horaire, elle poursuivra sa route en Gaspésie et dans Lanaudière.

## Nouveaux développements

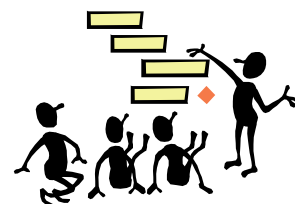
### Le placement média en publicité

Détail Formation a développé un nouvel atelier vers la fin de 2006 qui s'intitule « Le placement média en publicité ». Cet atelier d'une journée a pour objectif de maximiser les retombées de ses décisions en placement média.

Voici un aperçu du contenu de cet atelier :

- Les objectifs publicitaires
- Les clientèles cibles susceptibles de répondre à vos objectifs publicitaires
- Les médias les plus appropriés selon vos objectifs
- Les retombées financières de vos activités marketing
- Construction d'une publicité selon certaines règles de base

Pendant l'atelier, les participants évaluent des publicités imprimées de différents commerces au Québec et montent une publicité représentative de leur entreprise.



détail  
formation

**RÉDACTION ET  
CONCEPTION**

L'infolettre  
« La formation en détail »  
est réalisée par :

**Mélanie Bisson**  
Secrétaire de direction

**Daniel Tanguay**  
Président-directeur général

Pour abonnement,  
désabonnement, questions  
ou commentaires :

[info@detailformation.com](mailto:info@detailformation.com)

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.

**Détail Formation**  
7800, boul. Métropolitain Est  
Bureau 219  
Anjou (Québec) H1K 1A1  
514 899-9555  
1 888 822-5555  
[info@detailformation.com](mailto:info@detailformation.com)  
[www.detailformation.com](http://www.detailformation.com)

**Préparez votre automne!**

Les regroupements de détaillants qui désirent organiser un programme de formation dans leur région avec l'aide de Détail Formation auraient avantage de se préparer à l'avance : dès maintenant pour l'automne prochain!

L'atelier « Diagnostic » est un point de départ pour un programme de formation étalé sur plusieurs mois : il est une porte d'entrée pour les gestionnaires afin de les inciter à participer aux autres formations. Le cœur de Détail Formation est présent dans cet atelier qui a été donné auprès de plus de 2000 participants à travers la province depuis 1997.

« J'ai pu faire une réflexion plus profonde sur l'organisme que je représente, tout en prenant des trucs très utiles qui pourront s'appliquer à court terme. »

Robert St-Onge, Club Vacances « Les Îles »  
(Îles-de-la-Madeleine)

« Pour nous qui avons trop la tête dans notre entreprise, cet atelier nous permet de la voir d'un autre œil. »

Bureau d'accueil touristique,  
Ville de Chandler (Gaspésie)

« Très intéressant pour trouver les points forts et faibles de son entreprise, et savoir où concentrer son énergie pour être rentable. »

Matériaux Jolette (Témiscaming)

**Commerce et design : les clés du succès**

Guide GRATUIT!

Comme le prouvent les remarquables percées du design de commerces dans des secteurs d'activités aussi diversifiés qu'éloignés des sentiers battus, commerce et design sont en voie de devenir absolument indissociables, à toutes les échelles et dans tous les domaines de commercialisation de produits et services.

Clair et méthodique, ce document s'adresse à tous les acteurs du domaine du commerce et vise à inciter les commerçants à investir dans la qualité de l'aménagement de leurs établissements.

Vous pouvez télécharger ce document gratuitement sur notre site Web :

<http://www.detailformation.com/publications/comdesign.html>

**Ce document d'information a été réalisé par Commerce Design Montréal, une initiative de la Ville de Montréal, en partenariat avec Détail Formation, à la demande du ministère du Développement économique et régional et de la Recherche du Québec, et avec l'appui financier des partenaires du concours.**

