

ATELIERS EN MARKETING : POUR ATTIRER ET GARDER LES CLIENTS

Information et inscription : 450 581-3010 - info@ccmla.ca



ATELIERS DE FORMATION ET SUIVI INDIVIDUEL

Ce projet est réalisé par la Chambre de commerce de la MRC de L'Assomption grâce à la collaboration de Détail Formation.

COÛTS

Chaque atelier :

130 \$ (plus taxes) par personne
incluant 1 h 30 de suivi individuel

Prix spécial pour les trois ateliers :

295 \$ (plus taxes) par personne
incluant 4 h 30 de suivi individuel

*Les formations s'adressent aux entreprises privées
situées dans la MRC de L'Assomption.*



Avec la participation financière de:



Le mercredi 10 octobre 2018, de 18 h 30 à 21 h 30

MARKETING TOURISTIQUE

Les événements touristiques,
une petite mine d'or!



Damien Massicotte

Cet atelier permet au participant de développer son entreprise en diversifiant ses activités de communication auprès de la clientèle touristique et en développant des collaborations dans son milieu.

Principaux éléments de contenu :

- Les avantages de tirer parti des événements
- Comment augmenter ses ventes pendant et après les événements touristiques
- Concilier clientèle locale et visiteurs
- Le partenariat avec l'événement



Le mardi 20 novembre 2018, de 18 h 30 à 21 h 30

MARKETING WEB

Réfléchir à une
stratégie globale



Vanessa Moreau

Chaque détaillant se doit d'avoir un site Web. Une fois cette étape franchie, il faut savoir comment utiliser les outils à sa disposition pour faire connaître ses produits et services sur Internet.

Principaux éléments de contenu :

- Une vue d'ensemble des possibilités de publicité sur le Web
- Les comportements des acheteurs en ligne
- Référencement naturel et payant
- Choisir les médias sociaux et cibler son auditoire

Le mardi 29 janvier 2019, de 18 h 30 à 21 h 30

PRIX, PRODUITS, SERVICE, AMBIANCE...

Comment les clients
voient votre entreprise



Daniel Tanguay

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.

Principaux éléments de contenu :

- Les enjeux face à la concurrence
- Les 4 principales composantes du positionnement pour le client
- Les yeux du client : les éléments clés
- L'importance de la cohérence

LIEU DES ATELIERS :

CENTRE À NOUS (SALLE ROCH-PROVOST)
50, rue Thouin, Repentigny (Québec) J6A 4J4

Les suivis individuels auront lieu directement dans les entreprises participantes.

