

PARCOURS DÉTAILLANTS



**Stratégie de
prix efficace**



**Expérience client
distinctive**



**Intégration du
numérique
au quotidien**



**Le gestion
des talents**

**Inscrivez-vous dès maintenant au programme d'accompagnement
Parcours Détaillants.**

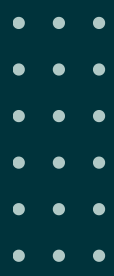
Choisissez parmi **quatre parcours spécialisés**, conçus pour renforcer le positionnement stratégique de votre commerce sur le marché.

En **petites cohortes de 6 à 10** participants, vous aborderez des enjeux concrets avec l'accompagnement d'un expert.

Grâce à une approche qui combine **apprentissage collectif** et **suivi personnalisé**, vous serez outillés pour transformer vos acquis en actions durables.



RIMOUSKI.CA / DEVELOPPEMENT



PARCOURS 2

Se démarquer grâce à l'expérience client

OBJECTIFS

- Se familiariser avec les grandes étapes du parcours client;
- Développer sa capacité à analyser les processus du parcours client de son entreprise;
- Identifier des leviers d'amélioration liés à l'attraction, la différenciation et la fidélisation;
- Concevoir un parcours client plus fluide et attractif;
- Élaborer un plan d'action sur 6 à 12 mois avec les ressources nécessaires à sa mise en œuvre.



De février à avril 2026

Des rencontres aux 2-3 semaines
Heures, dates et lieux à déterminer

PROGRAMMATION DÉTAILLÉE

Activité	Contenu
Atelier 1 Qu'est ce qu'un parcours client ?	- De la découverte au service après-vente; - Cartographie de parcours clients en magasin et en ligne; - Créer un effet wow auprès de sa clientèle; - La valeur ajoutée des valeurs d'entreprises, exemples pratiques en développement durable.
Atelier 2 Concevoir une expérience différenciante.	- Surmonter les défis courants du commerce de détail; - Mettre en place des outils et stratégies de fidélisation; - S'entourer d'experts en accompagnement, en innovation et en financement; - Échanger autour d'expériences vécues.
Atelier 3 Développer une offre attractive.	- S'adapter aux tendances du marché; - Concevoir un parcours client renouvelé et d'impact; - Planifier le passage à l'action.

CRITÈRES D'ADMISSIBILITÉ

- Être situé à Rimouski;
- Présenter un chiffre d'affaires annuel de 5M\$ ou moins;
- Réaliser au moins 40 % de son chiffre d'affaires auprès de clients finaux;
- Compter moins de 50 employés à temps plein;
- Être disponible et s'engager à participer à l'ensemble des activités prévues;
- Acquitter les frais d'inscription au plus tard le 6 mars 2026.

ACTIVITÉS

- 3 ateliers de groupe de 3,5 h chacun;
- 4 h d'accompagnement individuel sur mesure;
- 12 h de travail personnel.

INSCRIPTION PAR PARCOURS

Coût : **590 \$** par participant

Valeur de votre investissement : **3 500 \$**

Pour vous inscrire

genevieve.allard@ville.rimouski.qc.ca

Faites vite, les places sont limitées!

AUTRES PARCOURS À VENIR EN 2026



PARCOURS 3

Intégrer le numérique à son modèle d'affaires

Mai à juin 2026



PARCOURS 4

Optimiser sa gestion des ressources humaines

Septembre à novembre 2026

DONNEZ UN NOUVEL ÉLAN À VOTRE COMMERCE !