

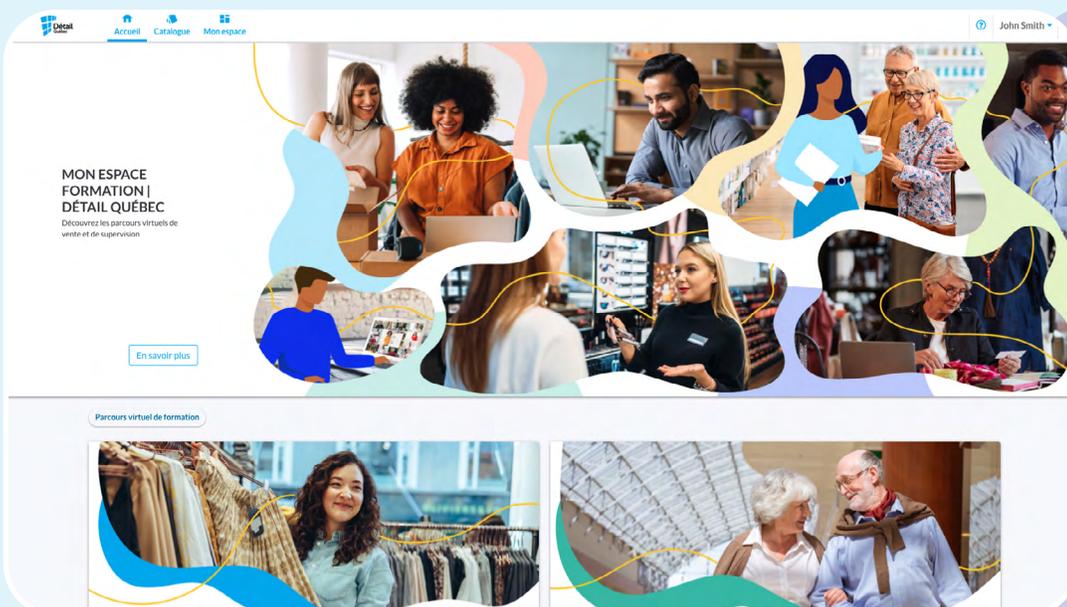
# Les PARCOURS VIRTUELS de vente et de supervision

Découvrez le guide complet pour  
une expérience en ligne réussie

Les parcours virtuels de **vente et de supervision** sont  
maintenant disponibles!

Ceci grâce à l'initiative de **Détail Québec** et à la contribution  
financière de la **Commission** des partenaires du marché du travail.

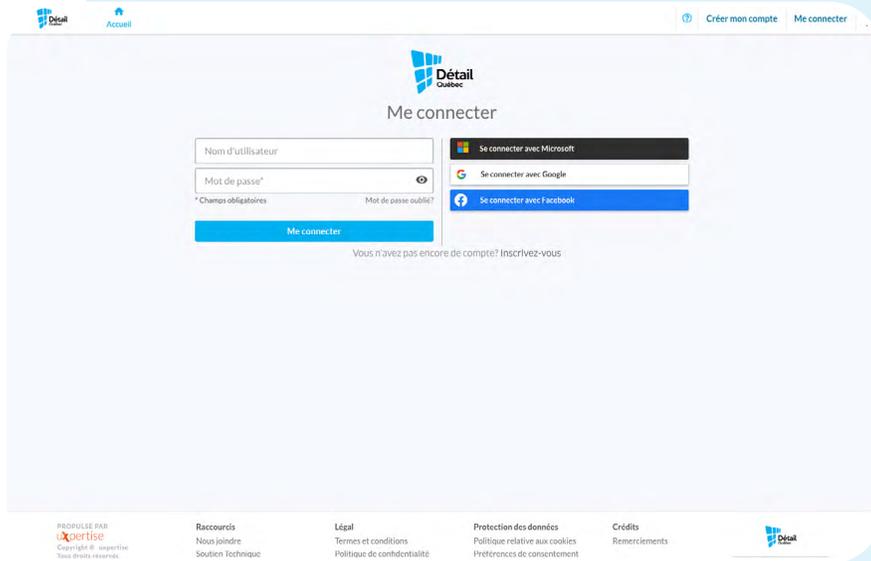
Accédez à la plateforme d'apprentissage en ligne  
*Mon espace formation Détail Québec* (propulsé par **uXpertise**),  
qui vous garantit une expérience **dynamique, simple et intuitive!**



Employeur.es du commerce de détail et membres du personnel, voici un parcours à votre portée :

**Interactif – Ludique – Accessible sur l'appareil de votre choix – Gratuit – Disponible en tout temps**

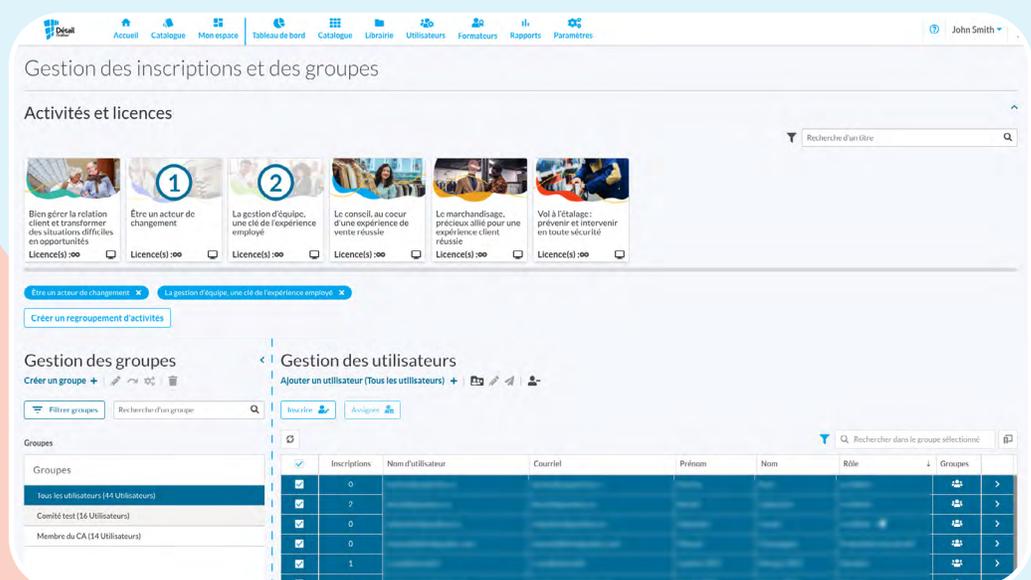
Connectez-vous aisément à partir de vos comptes **Microsoft, Google ou Facebook**, en plus de vos accès personnels.



Employeur.es, saisissez l'occasion de **parfaire les compétences essentielles** de vos équipes de vente et supervision !

Ces parcours sont **la solution** pour simplifier l'organisation de la formation de votre personnel. Grâce à l'administration **simple et intuitive** de la **plateforme d'apprentissage**, gagnez du temps et profitez d'une grande autonomie de gestion.

Procurez-vous le parcours, **assignez les licences** à votre personnel et **créez des groupes** pour faciliter votre processus d'assignation.



Gérez les accès et générez des rapports, tel que le **rapport de progression**.



Utilisation des chèques-cadeaux  
Surveillance  
Progression

Rapports Paramètres

- Ventes
- En attente de validation
- En attente de paiement
- Expiration de la certification
- Liste d'attente
- Liste de souhaits
- Utilisation des licences
- Utilisation des chèques-cadeaux
- Surveillance
- Progression

Voyez la progression des apprenants en temps réel. Qui a débuté ou non sa formation? Qui l'a complétée? Téléchargez les attestations de participation s'il y a lieu.

...port : (Par cours) / Cours : (Le conseil, au coeur d'une expérience de vente réussie: 62min)

Pré...	Nom	Nom d'utilisateur	T <sub>1</sub>	Groupes	Adresse	Date d'inscription	Date d'achève...	Dernière consultation	Date d'assignation à l'utilisateur	Date fin
						14 décembre 2022 09:05		14 décembre 2022 10:07		
				Comité test		02 février 2023 15:38	03 février 2023 14:54	03 février 2023 16:41		
				Comité test		26 janvier 2023 13:37	26 janvier 2023 14:56	26 janvier 2023 14:58		
				Comité test		04 février 2023 10:10	04 février 2023 16:21	04 février 2023 16:37		
				Membre du CA		23 février 2023 10:09		23 février 2023 16:00		
				Comité test		06 février 2023 14:42				
				Comité test		06 février 2023 14:57	06 février 2023 17:06	07 février 2023 14:12		
				Comité test		09 février 2023 10:15		09 février 2023 20:15		

...au coeur d'une expérience de vente réussie: 62min)

uteur	T <sub>1</sub>	Groupes	Adresse	Date d'inscription	Date d'achève...	Dernière consultation	Date d'assignation à l'utilisateur	Date limite d'accès au cours	St...
				14 décembre 2022 09:05		14 décembre 2022 10:07			Actif
		Comité test		02 février 2023 15:38	03 février 2023 14:54	03 février 2023 16:41			Actif
		Comité test		26 janvier 2023 13:37	26 janvier 2023 14:56	26 janvier 2023 14:58			Actif
		Comité test		04 février 2023 10:10	04 février 2023 16:21	04 février 2023 16:37			Actif
		Membre du CA		23 février 2023 10:09		23 février 2023 16:00			Actif
		Comité test		06 février 2023 14:42					Actif
		Comité test		06 février 2023 14:57	06 février 2023 17:06	07 février 2023 14:12			Actif
		Comité test		09 février 2023 10:15		09 février 2023 20:15			Actif

## Membres d'une équipe de vente, cette formation est pour vous!

Une formation virtuelle élaborée et pensée pour le commerce de détail, qui vise à favoriser votre

## Polyvalence au travail – Aisance au quotidien – Progression dans l'entreprise

Exercez-vous à partir de **mises en situation** qui reflètent la réalité de votre rôle. Aidez et conseillez vos collègues à travers des activités variées. Prenez des décisions au sein d'un environnement sécuritaire, qui vous offre des rétroactions sur mesure. Votre but : **apprendre et parfaire vos compétences** afin de les appliquer dans votre quotidien professionnel.



Les capsules de courte durée, regroupées en **six modules de formation**, favorisent l'accès rapide aux volets qui vous interpellent dans vos apprentissages.

Quatre modules visent les compétences essentielles de **vente et de conseil à la clientèle**, alors que les autres modules traitent de deux **compétences de supervision**.

Thématiques abordées dans les différents modules :

**Le rôle conseil**

**La relation client**

**Le merchandisage**

**Le vol à l'étalage**

**La gestion d'équipe**

**La gestion du changement**

Comme il faut prévoir de 3 à 4 heures pour compléter la totalité des parcours, leur format est conçu pour suivre la formation en respectant l'horaire, le rythme et la disponibilité de chacun.

Une fois débuté, nous vous recommandons de compléter le tout dans un délais de 60 jours afin d'optimiser l'intégration des notions vues.

**Mon espace** permet de **visualiser vos inscriptions**. Si vous hésitez à vous procurer certains produits, déposez-les dans votre **liste de souhaits** pour plus tard.

The screenshot displays the 'Mon espace' (My Space) dashboard. At the top, there are navigation tabs for 'Accueil', 'Catalogue', and 'Mon espace'. Below this, a search bar and a list of navigation links are visible: 'Mes activités', 'Mon calendrier', 'Sommaire', 'Liste d'attente', 'Liste de souhaits', 'Mes fichiers', 'Mon profil', and 'Mes achats'. A secondary row of filters shows course status: 'En ligne (2)', 'En classe (0)', 'Hybride (0)', 'Cours à suivre (0)', 'Cours commencés (2)', 'Cours complétés (0)', 'Se termine bientôt (0)', 'Assignés (0)', 'Personnels (2)', and 'Certificats (0)'. The main content area features two course cards. The first card is for 'Le merchandisage, précieux allié pour une expérience client réussie' by 'Détail Québec', with a progress bar at 25% and an 'Accéder' button. The second card is for 'Le conseil, au coeur d'une expérience de vente réussie' by 'Détail Québec', with a progress bar at 28% and an 'Accéder' button. The footer contains legal and organizational information: 'PROFILÉ PAR iXpertise', 'Raccourcis: Nova Jolinde, Soutien Technique', 'Légal: Termes et conditions, Politique de confidentialité', 'Protection des données: Politique relative aux cookies, Préférences de consentement', and 'Crédits: Remerciements'.

Suivez votre progression grâce à l'onglet **Rapports** et poursuivez le parcours lorsque vous le souhaitez.

Titre	Type	Commencé le	Temps passé sur le syllabus	Nombre d'exécutions	Information supplémentaire	Résultat	État
Présentation du module	Vidéo	14 mars 2023 22:23	< 1 minute	1	-	-	Terminé
Aide à la navigation	Vidéo	14 mars 2023 22:23	< 1 minute	1	-	-	Terminé
Parcours de formation	Section	-	-	-	-	-	-
Se préparer à la vente   30 minutes	Scorm	14 mars 2023 22:24	30 minutes	1	-	-	Réussi
Accueillir la clientèle   11 minutes	Scorm	14 mars 2023 22:25	20 minutes	1	-	-	Réussi
Cerner les besoins du client et les reformuler   21 minutes	Scorm	14 mars 2023 22:26	< 1 minute	1	-	-	Commencé
Proposer des produits complémentaires   4 minutes	Scorm	-	-	-	-	-	À faire
Comprendre les objectifs et y répondre   9 minutes	Scorm	-	-	-	-	-	À faire
Conclure la vente   7 minutes	Scorm	-	-	-	-	-	À faire
Quiz et attestation	Section	-	-	-	-	-	-
Quiz	Examen	-	-	-	-	-	À faire
Attestation de participation	Certificat	-	-	-	-	-	Non téléchargé
Sondage	Section	-	-	-	-	-	-
Sondage de satisfaction	Section	-	-	-	-	-	À faire



Finalement, complétez le quiz de fin de module afin de tester vos connaissances et de mesurer vos acquis sur l'ensemble de la formation, puis obtenez une **attestation en guise de participation**.

Module 1 – Le conseil, au cœur d'une expérience de vente réussie

- Quelles sont les habitudes à privilégier pour être au meilleur de vous-même lors de la rencontre avec vos clients?
  - Être informé de la disponibilité et de l'emplacement des produits et des services offerts.
  - Éviter de laisser les clients dans les passages de tous passades.
  - Éviter de discuter de la qualité de votre travail.
  - Être prêt à réaliser mes tâches dans les 15 premières minutes de ma journée de travail.
  - Être familier avec la technologie de la clientèle.
- Combien de temps avez-vous pour accueillir un client dans le commerce?
  - 3 secondes
  - 15 secondes
  - 3 minutes
  - 22 minutes
- Il est important de tutoyer vos clients afin de créer une proximité et une familiarité avec eux.
  - Vrai
  - Faux
- Quelles sont les stratégies qui vous permettent de déceler rapidement et facilement les besoins et les motifs d'achat de vos clients?
  - Questionner
  - Écouter
  - Remarque
  - Observer
- Selon les profils d'individus, quel type de client a plutôt tendance à réfléchir longtemps avant de prendre une décision?
  - Individualiste
  - Impulsif (social)



Accédez dès maintenant à *Mon espace | formation Détail Québec!*

Projet réalisé grâce à la contribution financière de :

