


### INSCRIPTION

Nom du commerce :	N° membre :
Nom du membre :	Tél. :
Adresse :	

Faites votre choix parmi les 4 options suivantes		Prix	Nbre pers	Total
A	Toutes les activités du congrès (2 jours : vendredi et samedi)	140 \$		
	16 sept Cocktail dînatoire, soirée-casino, soirée dansante avec le groupe <b>Volume 10</b> 17 sept déjeuner-conférence, ateliers, salon des exposants, dîner-buffet, banquet, Spectacle et danse avec <b>Smash</b> , prix de présence et participation au tirage d'un rabais voyage de 2 000 \$			
B	Participation à toutes les activités du samedi 17 septembre incluant dîner et banquet et participation à tous les tirages	110 \$		
C	17 sept Salon des exposants, dîner-buffet	25 \$		
D	17 sept Salon des exposants seulement (10h30 à 16h00)	gratuit		
<p>► <b>Rabais de 50% de la facture totale si elle est payée avant le 1er juillet 2022 !</b> (70\$ par personne pour le plan A et 55\$ par personne pour le plan B)</p>			Sous-total	
<p><b>Prix pour les inscriptions après le 10 août</b> Option A : 160 \$    Option B : 130 \$</p>			+ TPS	
			+TVQ	
			<b>Total</b>	

ATELIER DE FORMATION – 17 septembre	CONFÉRENCES – 17 septembre
<p><b>9h30 à 10h20</b> Comment développer une clientèle locale et régionale par Daniel Tanguay et Damien Massicotte</p>  <p>Les entreprises n'ont plus le choix. Elles doivent investir en marketing pour maintenir leurs ventes. Même pour un dépanneur, il devient nécessaire de capter l'attention du consommateur potentiel et de l'inciter à acheter plus souvent ou davantage à chaque achat.</p> <p>Cet atelier permettra aux participants de comprendre l'importance du marketing pour le développement de leurs affaires, mais surtout de développer des compétences pour la mise en place d'une image de marque forte, crédible et « vendeuse ».</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Les comportements du consommateur qui ont changé depuis la Covid-19 et ceux qui seront encore au rendez-vous !</li> <li>➤ Les 3 composantes les plus importantes du marketing;</li> <li>➤ Le positionnement de la marque, l'ADN de son entreprise;</li> <li>➤ La stratégie de communication pour promouvoir sa valeur ajoutée;</li> <li>➤ L'importance de la créativité pour obtenir de bons résultats à moindres coûts.</li> </ul> <p>Nombre de personnes participantes : <input type="text"/></p>	<p><b>8h30 à 9h20</b> Le dépanneur, un centre de services agile par Robert Dion</p> <p>Le dépanneur, proche de ses consommateurs, devient un généraliste spécialiste qui se positionne sur de nouveaux marchés en constante évolution. Tout comme la restauration s'intègre en épicerie, nous verrons de quelles façons le dépanneur prend sa place en restauration au travers plusieurs modèles d'ici et d'ailleurs. Le dépanneur s'impose aussi dans un monde de snacking tout autant que dans un monde où les services prennent une place importante dans l'expérience client. Les exemples viennent appuyer le fait que les dépanneurs indépendants, tout comme les plus gros, ont les outils nécessaires pour répondre à la demande.</p> <p>Nombre de personnes participantes : <input type="text"/></p> <p><b>15h00 à 16h00</b> (Conférence à déterminer)</p> <p>Nombre de personnes participantes : <input type="text"/></p>



**Sheraton**  
SAINT-HYACINTHE HOTEL

**Hébergement**  
152 \$/nuitée occupation double

**IMPORTANT : mentionnez "AMDEQ 2022" lors de la réservation** directement avec l'hôtel au 450-250-5555 ou sans frais au 1-877-619-0410

Merci de remplir ce formulaire et de nous le retourner par télécopieur au 418-654-3222 ou par courriel à [info@amdeg.ca](mailto:info@amdeg.ca) dans les meilleurs délais pour faciliter la gestion de l'événement.