

De retour après deux années de pandémie, le 19^e congrès de l'AMDEQ aura bel et bien lieu les 16 & 17 septembre prochains.

Venez célébrer avec nous, toute l'équipe a bien hâte de vous revoir !!

Congrès AMDEQ 2022

Où : Centre de congrès de Saint-Hyacinthe
1325, rue Daniel-Johnson Ouest

HORAIRE DU CONGRÈS

(sujet à changement)

Vendredi 16 septembre

(pour membres et fournisseurs arrivant le vendredi)

- 18h00 à 21h30 : Cocktail dînatoire + mini casino
21h30 à 23h00 : Spectacle sur scène avec le groupe «**Volume 10**»

Samedi 17 septembre

- 7h30 à 8h30 : Déjeuner Brunch
8h30 à 9h20 : Conférence par *Robert Dion*
9h30 à 10h20 : Atelier par *Détail formation*
10h30 à 15h00 : Visite des exposants (en continu) et remise des chèques de ristournes
12h00 à 13h30 : Dîner-buffet
15h00 à 16h00 : Conférence (à déterminer)
16h00 à 18h00 : Période libre
18h00 : Cocktail
19h00 : Banquet avec animation et soirée dansante avec «**Smash**» (nombreux prix de présence)

Dimanche 18 septembre

- 8h45 : Assemblée générale

ACTIVITÉS DU VENDREDI 16 septembre

À NE PAS MANQUER :

Spectacle avec le groupe



Vendredi
soir

Volume 10

VOLUME 10, c'est une expérience hors de l'ordinaire qui reprend de façon unique des chansons québécoises, une éclosion de mélodies rassembleuses, des "tounes" jouées avec le son dans l'tapis!

+



Buffet
Soirée casino
&
Spectacle



Congrès AMDEQ 2022

ACTIVITÉS DU SAMEDI
17 septembre



**Cocktail
Banquet
&
Soirée
dansante**



**Visite de
kiosques**



Atelier et conférences :



Daniel Tanguay



Damien Massicotte

Atelier – Comment développer une clientèle locale et régionale

Les entreprises n'ont plus le choix. Elles doivent investir en marketing pour maintenir leurs ventes. Même pour un détaillant, il devient nécessaire de capter l'attention du consommateur potentiel et de l'inciter à acheter plus souvent ou davantage à chaque achat.

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 ».

- Les comportements du consommateur qui ont changé depuis la Covid-19 et ceux qui seront encore au rendez-vous !
- Les 3 composantes les plus importantes du marketing;
- Le positionnement de la marque, l'ADN de son entreprise;
- La stratégie de communication pour promouvoir sa valeur ajoutée;
- L'importance de la créativité pour obtenir de bons résultats à moindres coûts.



Le détaillant: un centre de services agile Conférencier : Robert Dion du Détaillant alimentaire

Le détaillant, 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 détaillant prend sa place en restauration au travers plusieurs modèles d'ici et d'ailleurs.

Le détaillant 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 détaillants indépendants, tout comme les plus gros, ont les outils nécessaires pour répondre à la demande.

Conférence (à déterminer)