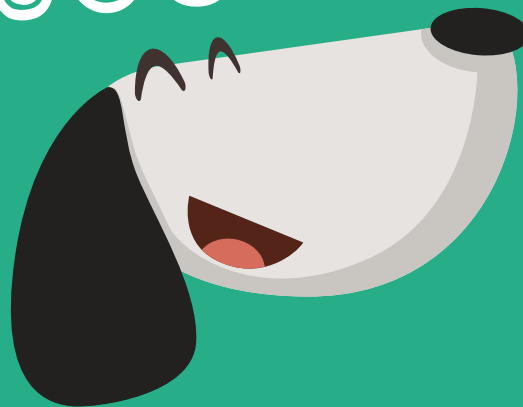


Le parcours DE LA GRANDE JOURNÉE



**Attirer les clients...
et les garder contents!**

Thème 7 : La vente et le service à la clientèle

**1^{er} cycle
du primaire**

**LA GRANDE
JOURNÉE
DES PETITS
ENTREPRENEURS**



BONJOUR ET BIENVENUE

dans le Parcours de La grande journée!

Organisée depuis juin 2014, **La grande journée des petits entrepreneurs** est l'occasion pour les jeunes de 5 à 17 ans de fonder leur petite entreprise d'un jour, dans une ambiance festive.

Afin de permettre aux jeunes d'aller plus loin dans la préparation de leur projet entrepreneurial, nous avons créé le **Parcours de La grande journée**.

Il s'agit d'une série de thématiques qui vous sont offertes gratuitement sur notre site internet, grâce au soutien de Desjardins.

Il est possible d'obtenir chaque thématique individuellement, selon les besoins ou par blocs de thèmes stratégiquement regroupés. Les jeunes peuvent préparer leur entreprise à leur rythme et à leur image, développant ainsi leur créativité, leur débrouillardise et leur persévérance.

Les adultes qui accompagnent les jeunes (parents, professeurs, éducateurs, etc.) ont accès à des **fiches Astuce**, remplies de trucs et conseils!

Rendez-vous sur notre site pour ne rien manquer : petitsentrepreneurs.ca/apprendre



Le parcours
DE LA GRANDE
JOURNÉE

Soutenu par



En collaboration avec



DESSINE TON KIOSQUE!

Éléments à inclure :

- Toi avec ton plus beau sourire
- Les personnes qui t'aideront (parent, adulte, ami)
- Ce qu'il y aura sur ta table
- Les clients





TROUVER DE L'AIDE!

Fais la liste des gens qui peuvent t'aider si tu as des problèmes. Les grands entrepreneurs comme les petits font confiance aux personnes qui les entourent et font appel à eux en cas de besoin.

.....
.....
.....
.....
.....
.....

PRATIQUER POUR MIEUX VENDRE

Pour parler de ton produit ou service à des clients, il faut bien te préparer!

Demande à un adulte de jouer au client et de te poser des questions.

Réponds de ton mieux.

Note les éléments à améliorer afin que ta présentation au client soit parfaite et que tu te sentes confiant :



N'OUBLIE PAS

- Prévois avec un adulte une petite caisse pour l'argent, avec de la monnaie
- Du nettoyant pour les mains
- Tout ce dont tu as besoin pour vendre ton produit ou service
- De l'eau, car tu auras sans doute soif à force de parler avec des clients
- De la crème solaire si tu es à l'extérieur
- Ta joie de vivre : parce que le plus important, c'est d'avoir du plaisir



Le parcours DE LA GRANDE JOURNÉE

Prenez votre projet en photo et
partagez-le sur vos médias sociaux



#leparcoursdelagrandejournée

