



Voulez-vous présenter une allocution lors de la Conférence DTL^{QC} 2019 du Conseil Canadien du Commerce de Détail?

Des opportunités pendant la Session de Discussion sont encore disponibles

Date de la Conférence : Mardi, le 5 Novembre, 2019

Lieu : Le Westin Montréal, 270 Rue St. Antoine Ouest, Montréal, Québec H2Y 0A3

Auditoire : Allant de membres de la haute direction aux cadres supérieurs en eCommerce, marketing, ventes et opérations aux fournisseurs de solutions. Cette conférence sera à l'avant-garde de toutes les réalités ayant trait au commerce de détail en ligne, tant digital que sur les réseaux sociaux. Plus de 350 leaders du commerce de détail en provenance de partout au Canada ont participé à l'édition 2016 de cette conférence.

Contenu : L'édition 2019 du DTL Québec se concentrera sur l'importance de la personnalisation des services à la clientèle. Au sein d'une industrie à la compétitivité grandissante, les détaillants doivent mettre en œuvre des stratégies efficaces afin d'attirer et de conserver leur clientèle. De la collecte de données et du marketing ciblé au calibrage de participation, la conférence DTL Québec explorera les dernières tendances et nouveautés touchant le Commerce de Détail.

Nous sommes à la recherche d'experts dans les domaines suivants :

- Planification stratégique
- Activation et Orchestration
- Habilitation technologique
- Marketing numérique
- Culture organisationnelle
- Renseignements sur la clientèle
- Expérience en magasin
- eCommerce, Directement-aux-Clients

Cet événement comprendra aussi une sélection d'exposants qui offriront leurs idées et expertises sur les produits et services orientés vers l'amélioration de l'expérience client.

Date limite pour soumettre une proposition pour la Session de Conférence à titre d'Allocuteur: [6 Septembre 2019](#)



1. Types et Prix des Sessions de Conférence

La programmation d'allocuteur-commanditaire se conjugue dans les formes suivantes :

- **Scène Principale: \$10,000**
Opportunité de développer, coordonner et prononcer une allocution préalablement approuvée par le CCCD lors d'une session d'environ 30-35 minutes présentée à l'ensemble de l'auditoire sur la scène principale de la conférence. L'objectif de ces super sessions est de motiver l'auditoire par des pensées directionnelles innovatrices et inspirantes, pertinentes pour tous les participants (couvrant un éventail plus large que les sessions simultanées et les ateliers).
- **Commandite de Session Simultanée - \$7,500**
Opportunité de développer, coordonner et prononcer une allocution de 45 minutes lors d'une session conjointement avec un détaillant majeur sur la scène principale devant un auditoire d'environ 350 délégués. L'objectif de ces super sessions est de motiver l'auditoire par des pensées directionnelles innovatrices et inspirantes, pertinentes pour tous les participants (couvrant un éventail plus large que les ateliers).
- **Déjeunez et Apprenez - \$6,500**
Développer, coordonner et prononcer une allocution de 20 minutes comme vitrine de fournisseur pendant la période du lunch. Cette session offre une plus grande flexibilité quant au choix de sujets à aborder.
- **5 pour \$5K "Allocution sur la Scène principale" - \$5,000 pour 5 minutes**
Cette opportunité permet au commanditaire de présenter à la totalité de l'auditoire sur la scène principale un aperçu de l'offre de votre compagnie. Ceci n'est pas une occasion pour du baratin publicitaire, mais bien l'opportunité de présenter votre entreprise, spécifiquement les NOUVELLES solutions que vous proposez.

Date limite pour soumissionner à titre d'allocuteur pour la Session de Conférence : le 6 Septembre 2019

1. Critères de Sélection

Les propositions soumises pour la Conférence sont prises en considération selon les directives du comité consultatif des volontaires.

- **Les commanditaires doivent être des membres actifs du CCCD pour soumettre une proposition**
- **Les propositions avec l'intention d'inclure un intervenant du milieu du détail seront traitées prioritairement en rapport à celles prononcées uniquement par des partenaires de l'industrie**
- Cette opportunité est ouverte à tous les pourvoyeurs, marchands et fournisseurs de service à des détaillants Canadiens et internationaux



- Matériel original; le contenu doit être la propriété du commanditaire ou du présentateur
- Orateur d'expérience: le présentateur doit posséder de fortes compétences en présentation
- Perception Générale quant à un contenu de qualité : la session doit éveiller l'intérêt de l'auditoire
- Propos d'actualité, avec des conclusions applicables et basées sur des résultats
- Propositions complètes
- Évaluations des présentateurs par des participants lors d'événements antérieurs du CCCD, le cas échéant

2. Horaire et taille des sessions

Nous garantissons que nous vous fournirons la date et l'heure de votre session au moins un mois précédant la conférence. Nous prendrons en considération toute demande quant à la planification du calendrier. Les sessions sur la scène principale se tiendront devant un auditoire d'environ 250-300 participants et les sessions simultanées devant un auditoire d'environ 60-150 participants.

3. Informations requises pour les sessions

Toute description dans le programme de la Conférence sera basée sur les informations que vous soumettrez ici. Veuillez joindre des pages supplémentaires si nécessaire.

1. Entreprise / Organisme : _____

2. Personne-contact pour le contenu de planification et la logistique

Nom:

Titre:

Téléphone:

Courriel:

3. Sujet de la session (veuillez référer les sujets potentiels)

4. Avez-vous déjà présenté cette allocution devant un autre groupe professionnel au préalable?

5. Si oui pour qui et quand (veuillez inclure les liens sur LinkedIn, Twitter ou Youtube si vous n'avez jamais présenté au CCCD)?

6. Auditoire visé (fonctions et titres professionnels qui porteront un intérêt selon vous à vos propos):

7. À titre d'allocuteur, qu'espérez-vous accomplir avec cette présentation:



8. En quelle mesure cette allocution contribuera-t-elle au développement du savoir et/ou des compétences des professionnels du détail?
Énumérez 2 - 5 points.
9. Format de la Session (discours d'ouverture, panel, table ronde, interview, autre):
10. Titre de la Session (d'un commun accord avec le CCCD)
11. Description de la Session : une description de maximum 70 mots qui reflète précisément le contenu et les objectifs d'apprentissage de votre session. Le CCCD partagera la version finale de votre description.
12. Comment pouvez-vous intéresser des détaillants envers votre session? Veuillez identifier des détaillants-cibles:
13. **Niveaux de Présentation / Objectifs d'apprentissage: *Ne choisissez qu'UNE option.***

Avancé Intermédiaire Introduction Rafrâichissement

Avancé:

- Focus sur le développement de connaissances en profondeur, d'une gamme variée de compétences, ou d'un large éventail d'applications. Ce niveau est destiné aux participants possédant un niveau d'exposition significatif à ces sujets. L'emphase devrait porter sur *"Comment pourrais-je utiliser ceci au sein de mon organisation?" "Comment mettre ceci en oeuvre?" "Comment puis-je l'évaluer?"* Les mots clés dans les objectifs d'apprentissage devraient inclure 'intégrer', 'conceptualiser', 'analyser', 'évaluer' et 'mettre en oeuvre'

Intermédiaire:

- Fondé sur un programme de base pour associer des principes fondamentaux ou des compétences de base à des situations pratiques et les généraliser à une gamme étendue d'applications. Ce niveau est destiné aux participants possédant un niveau moyen d'exposition à ces sujets. L'emphase devrait porter sur *"Comment ça fonctionne?" "Quels sont les bénéfices de l'utiliser"* et devrait inclure des exemples détaillés. Une certaine évaluation de méthodes alternatives serait appropriée à ce stade. Les mots clés dans les objectifs d'apprentissage devraient inclure 'exécuter', 'produire', 'appliquer' et 'accomplir'.



Introduction:

- Couvre les principes fondamentaux et les compétences de base. Ce niveau est destiné aux participants possédant peu ou pas d'exposition à ces sujets. L'emphase devrait porter sur "Qu'est-ce que c'est?" "Comment ça fonctionne?" et "Pourquoi l'utiliser?" Les mots clés dans les objectifs d'apprentissage devraient inclure 'définir', 'énumérer', 'répéter' et 'enregistrer'.

Rafraîchissement:

- Pourvoit un survol général des derniers développements. Ce niveau est destiné aux participants possédant des connaissances de fond sur ces sujets ou ceux qui veulent rester à jour sur ceux-ci. L'emphase et les mots clés peuvent être une combinaison de ceux des niveaux intermédiaire et avancé.

Règles et Conditions

La conférence offre une occasion unique de dialoguer ouvertement et d'échanger créativement des idées au sein de la communauté du commerce de détail. Dans cet esprit, les conférenciers et les modérateurs doivent être prudents s'ils utilisent des noms de marque ou des endossements de produits spécifiques dans leur allocution. En aucun cas cette plate-forme ne doit être utilisée comme lieu de promotion directe d'un produit, d'un service ou d'un intérêt personnel pécunier. Conformément aux objectifs de la conférence, les allocuteurs sont invités à se concentrer sur le partage d'idées, les leçons apprises, les études de cas et les pratiques exemplaires ayant des applications à l'échelle de l'industrie.

Si vous êtes sélectionné, vous acceptez d'emblée les conditions si-dessus et les conditions suivantes :

- 1) Travailler en étroite collaboration avec le personnel du CCCD avant la conférence et respecter les dates limites
- 2) Travailler en collaboration pour affiner votre allocution et l'intégrer aux autres présentations
- 3) Ne pas apporter de changements substantiels dans le contenu, le format, les besoins audio-visuels, la configuration de la salle, l'identité ou le nombre de présentateurs sans l'approbation préalable des organisateurs de la conférence
- 4) Ne pas vous faire remplacer par un autre orateur pour présenter votre allocution sans consultation préalable avec les organisateurs de la conférence
- 5) Concevoir et fournir des documents d'accompagnement de haute qualité à la date requise
- 6) Reconnaître qu'une allocution à l'intérieur d'une conférence représente une occasion de partager de l'information et n'est pas une vitrine pour la promotion d'affaires, de pratiques ou de produits
- 7) Il vous faut arriver au moins 1 heure avant votre allocution

Comment soumettre votre proposition

Date limite de proposition de session commanditée : 6 Septembre 2019

Veuillez nous faire parvenir vos propositions d'allocuteurs par courriel au mmarkou@retailcouncil.org