

**8 semaines pour
construire une
marque
impressionnante**



Personnes ressources

John Donnelly

Détails de programme

416.204.0332 ou

877.903.3878 #332

john@covenantgroup.com

Robert Lecavalier et / ou

Jean Lecavalier

Questions de contenu

robert@covenantgroup.com

jean@covenantgroup.com

Session # 5

Travailler avec des
professionnels collatéraux

Définir le contexte



■ INTENTION



■ PROCESSUS

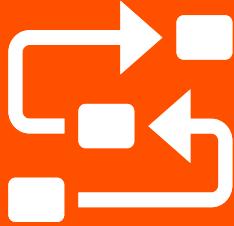


■ MESURE



Intention

Établir des relations avec d'autres professionnels qui peuvent ajouter de la valeur à vos clients et qui peuvent devenir votre évangéliste et vous présenter des personnes qui correspondent à votre profil de client idéal



Processus

Connectez-vous avec des professionnels qui, d'une manière ou d'une autre, servent votre client idéal. Les plus proches feront partie de votre échafaudage. Pour ceux plus éloignés de vous, il s'agit de la façon dont ils vous connaissent



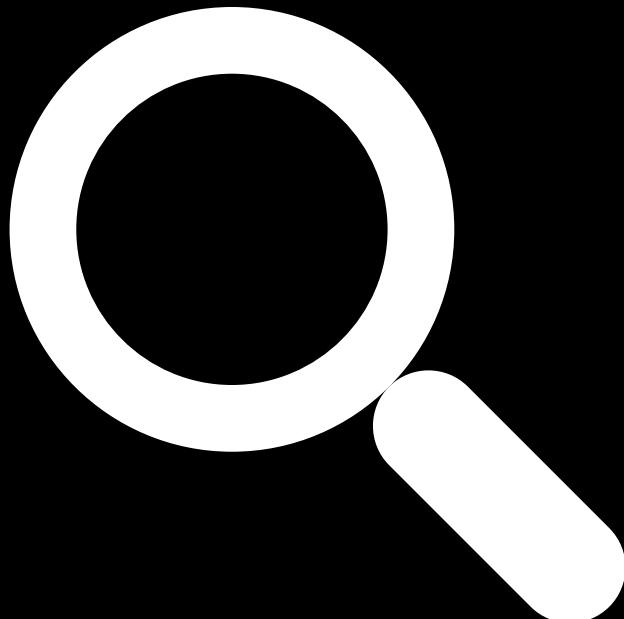
Mesure

Le nombre d'introductions, de recommandations et de références que vous obtenez des professionnels collatéraux à des personnes qui correspondent à votre profil client idéal



Répondez à la question à l'écran

**Mise-en-
contexte**



« La plus grande frustration de travailler avec nos conseillers est qu'ils voient notre famille et notre entreprise à travers le prisme de la façon dont ils gagnent de l'argent. Ils n'adoptent pas une approche intégrée pour nous aider à résoudre nos problèmes et à régler ce qui est important pour nous en tant que famille et une entreprise familiale »





Révision du dernier webinaire

- Appliquez constamment des stratégies et des tactiques pour bâtir un réseau solide qui contribue à attirer de nouveaux clients et à générer une croissance significative des revenus
- Devenez reconnu comme un puissant réseauteur / tisseur
- Incorporez des stratégies et des tactiques de réseautage / tissage dans vos initiatives de marketing, ventes et service à la clientèle pour faire grandir votre entreprise 10x
- Suivez les activités et les résultats de réseautage / tissage pour mesurer leur contribution à la croissance de votre entreprise



Répondez à la question à l'écran

COVENANT



LE GROUPE

COVENANT

Redéfinir la performance[®]



ÉTUDE DE CAS

David

Étude de cas

"Si vous êtes comme d'autres clients qui ont réussi et avec qui nous travaillons, il y a des gens vers qui vous vous tournez pour des conseils avant de prendre des décisions importantes. Est-ce une déclaration juste ? "



Étude de cas

« J'aimerais rencontrer ces gens vers qui vous vous tournez pour obtenir des conseils, ils peuvent m'aider à mieux comprendre ce qui est le plus important pour vous en termes de résolution des problèmes que vous avez identifiés.

Je peux apprendre d'eux mais aussi, dans le temps, j'espère que je peux aussi les informer et les éduquer.

Est-il juste de dire que s'ils n'adhèrent à aucune solution que je propose, il serait peu probable que vous procédiez ? »





Exercice

Réflexion

- Prenez le temps de réfléchir et d'énumérer cinq clients avec lesquels vous pouvez avoir cette conversation



Entrevue avec un conseiller





Exercice

Réflexion

- Prenez quelques minutes pour réfléchir à la façon dont vous développerez et mettrez en œuvre une approche de travail avec les professionnels collatéraux



Étude de cas

David: Partie II

Étude de cas

L'intention de David est de favoriser une relation co-productive avec le professionnel collatéral, dans laquelle ils travaillent ensemble pour répondre aux problèmes et aux préoccupations du client





Entrevue avec un conseiller





Exercice

Réflexion

- Prenez quelques minutes pour réfléchir à la façon dont vous allez utiliser l'approche de David pour créer des relations co-productives avec les professionnels collatéraux



Travailler avec des professionnels collatéraux

1. CONFLIT

Les gens partent de positions d'opposition ; ils sont sur leur garde et veulent savoir ce qu'ils pourront en retirer

2. COLLABORATION

L'action de travailler avec quelqu'un pour produire ou créer quelque chose

3. COPRODUCTION

The joint production of new ideas, services, knowledge or technologies between different groups.



Passer du conflit à la collaboration à la coproduction

1. CONFLIT

Les gens partent de positions d'opposition ; ils sont sur leur garde et veulent savoir ce qu'ils pourront en retirer



Passer du conflit à la collaboration à la coproduction

2. COLLABORATION

L'action de travailler avec quelqu'un pour produire ou créer quelque chose



Il est important de poser des questions d'affirmation, telles que :

- Est-ce que c'est logique ?
- Qu'est-ce que tu en penses ?
- S'agit-il d'une approche viable ?



Passer du conflit à la collaboration à la coproduction

3. COPRODUCTION

La production conjointe de nouvelles idées, services, connaissances ou technologies entre différents groupes



Entrevue avec un conseiller





Exercice

Réflexion

- Prendre quelques minutes pour réfléchir aux choses que vous pouvez faire pour créer des relations co-productives avec les professionnels collatéraux ?



Sommaire

Développer et mettre en œuvre une stratégie pour construire votre marque grâce à la participation à des associations professionnelles et des événements d'information / éducatif axés sur vos marchés cibles



Exercice

Réflexion

- De quelles associations faites-vous partie ?
- À quels événements d'information, d'éducation et expérientiel participez-vous ?
- Quels sont les événements ou des activités particulières que vous pouvez co-parrainer ou co-promouvoir avec d'autres professionnels collatéraux. Par exemple, déjeuner et apprentissages, événements clients, etc.

Conclusion

- Quels sont les enseignements clés d'aujourd'hui ?
- Qu'allez-vous faire de ce que vous avez appris aujourd'hui ?
- Quels changements de comportement allez-vous apporter ?
- Qu'allez-vous faire ensuite ?

Marquez vos calendriers

1

2

3

Prochaines étapes

Webinaire VI– Jeudi 7 mai, 12 h à 13 h

→ *Leadership numérique*

Webinaire VII– Jeudi 14 mai, 12 h à 13 h

→ *Événements éducatif et expérientiels*

Webinaire VIII– Jeudi 21 mai, 12 h à 13 h

→ *Engagement communautaire*

Exercices à compléter

- 1
- 2
- 3

Prochaines étapes

- Élaborer des stratégies pour faire passer les professionnels collatéraux de conflits à la collaboration en passant par la coproduction
- Énumérez cinq clients avec qui vous pouvez avoir une conversation au sujet d'être présenté aux professionnels collatéraux avec qui ils travaillent
- Élaborer et mettre en œuvre une approche stratégique pour travailler avec les professionnels collatéraux

Exercices à compléter

- 1
- 2
- 3

Prochaines étapes

- Élaborer et mettez en œuvre trois approches stratégiques pour créer des relations co-productives avec des professionnels collatéraux
- Partenariat avec des professionnels collatéraux pour accueillir et éduquer des clients et clients potentiels sur des sujets d'intérêt comme, par exemple, la planification de la vie, la planification financière, la planification successorale, la planification de la relève, etc.

- 1
- 2
- 3

Questions ou
commentaires





Personnes ressources

John Donnelly

Détails de programme

416.204.0332 ou

877.903.3878 #332

john@covenantgroup.com

Robert Lecavalier et / ou

Jean Lecavalier

Questions de contenu

robert@covenantgroup.com