



# 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](mailto:john@covenantgroup.com)

Robert Lecavalier et / ou  
Jean Lecavalier  
*Questions de contenu*  
[robert@covenantgroup.com](mailto:robert@covenantgroup.com)  
[jean@covenantgroup.com](mailto:jean@covenantgroup.com)

# Session # 8

## Engagement communautaire

# Définir le contexte



■ INTENTION



■ PROCESSUS



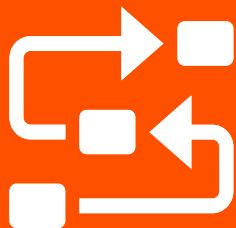
■ MESURE





## Intention

- Construisez votre prestige dans les communautés dans lesquelles vous êtes impliqué
- Devenir connu comme quelqu'un qui fait une différence dans vos communautés
- Adoptez une approche stratégique de l'engagement communautaire qui est liée aux objectifs que vous voulez atteindre



## Processus

- Déterminez comment vous voulez bâtir votre marque personnelle et professionnelle dans les communautés dans lesquelles vous êtes impliquées
- Élaborez et mettez en œuvre des stratégies et des tactiques qui sont compatibles avec vos valeurs et les résultats/objectifs que vous souhaitez atteindre





## Mesure

- La mesure dans laquelle les gens de votre collectivité vous considèrent comme faisant une différence
- La mesure dans laquelle les gens de vos collectivités vous tiennent en haute estime
- La mesure dans laquelle votre réputation vous précède

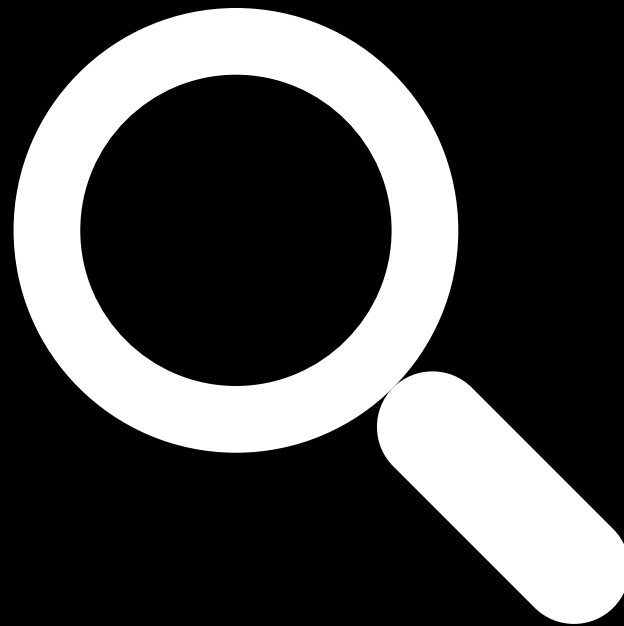




**Répondez à la question suivante:**

***Sur une échelle de 5 à 1, avec 5 représentant vous êtes excellent en engagement communautaire, et 1 étant le contraire, où vous mettrais-tu sur l'échelle?***

**Mise-en-  
contexte**





# Révision du dernier Webinaire / 6 phases



CRÉATION D'UN  
CONCEPT



PLANIFICATION



MARKETING



TENIR  
L'ÉVÉNEMENT



ACTIVITÉS POST-  
ÉVÉNEMENT



ÉVALUATION DE  
L'ÉVÉNEMENT





**Élargir votre  
cercle social**

- Intérêts personnels
- Intérêts familiaux
- Associations
  - *Liés à la communauté*
  - *Liée à l'industrie*
- Fondations communautaires
- Organismes sans but lucratif locaux ou mondiaux



# Entrevue avec un conseillère



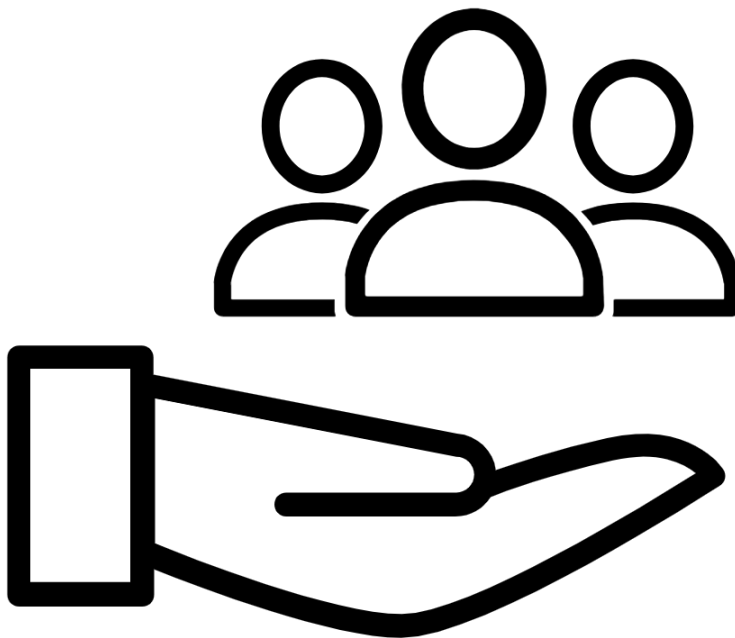
# Réflexion



## Exercice

Prenez quelques instants pour réfléchir à la façon dont vous construisez votre marque personnelle et développez votre entreprise grâce à l'engagement communautaire

# Une approche stratégique de l'engagement communautaire



# Une approche stratégique de l'engagement communautaire



## ■ 3 B

- *Bon client*
- *Bonne proposition de valeur*
- *Bon échange de valeur*



## ■ Analyser votre réseau



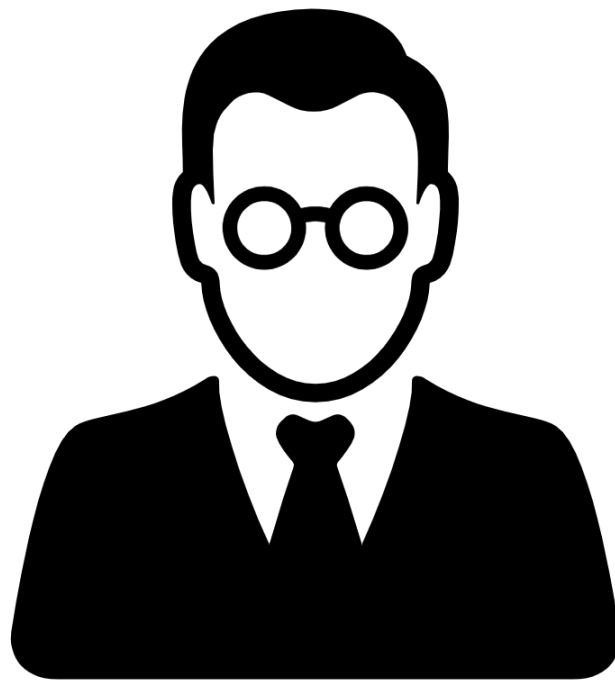
## ■ Marchés cibles



## Élargir votre cercle social

- Intérêts personnels
- Intérêts familiaux
- Associations
  - *Liés à la communauté*
  - *Liée à l'industrie*
- Fondations communautaires
- Organismes sans but lucratif locaux ou mondiaux

**Élargir votre  
cercle social**



**Élargir votre  
cercle social**





# Entrevue avec un conseillère





## Exercice

# Réflexion

Prenez le temps de réfléchir à la façon dont vous pouvez aligner l'engagement communautaire sur ce qui est important pour vous, vos valeurs



## Ce qui vous différencie

- Supériorité du produit
- Excellence opérationnelle
- Intimité client
- Impact social





# Entrevue avec un conseillère



# Réflexion



## Exercice

- Prenez le temps de réfléchir à la façon dont vous vous différenciez





## Récapitulatif

→ Interne ←		← Externe →	
	Ventes aux clients existants		Travailler avec des professionnels collatéraux
	Obtenir introductions, recommandations & références		Leadership numérique
	Gestion du Pipeline		Événements éducatifs et expérientiels
	Réseautage / Tissage		Engagement communautaire



# Entrevue avec un conseillère





## Exercice

# Réflexion

- Prenez le temps de réfléchir à la façon dont vous utilisez les 8 initiatives de marketing robustes:
  - *Qu'est-ce que vous faites de bien ?*
  - *Dans quelle stratégie devez-vous vous améliorer ?*



## Prochains mois

1

2

3

Prochaines  
étapes

- *Coaching téléphonique*
- *Nouvelle série de Webinaires*
- *Ateliers virtuels / en personne*





## Prochaines étapes

## Webinaires à venir

- 3 premiers jeudis de juin 2020
  1. *Attraction client*
  2. *Découverte*
  3. *Solutions & engagement*



**Questions ou  
commentaires**





# Personnes ressources

John Donnelly

*Détails de programme*

416.204.0332 ou

877.903.3878 #332

[john@covenantgroup.com](mailto:john@covenantgroup.com)

Robert Lecavalier et / ou

Jean Lecavalier

*Questions de contenu*

[robert@covenantgroup.com](mailto:robert@covenantgroup.com) ou

[jean@covenantgroup.com](mailto:jean@covenantgroup.com)