



**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 # 8

Engagement
communautaire

Définir le contexte



■ INTENTION



■ PROCESSUS

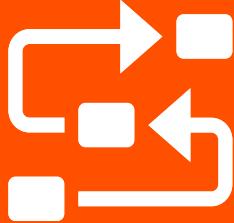


■ MESURE



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

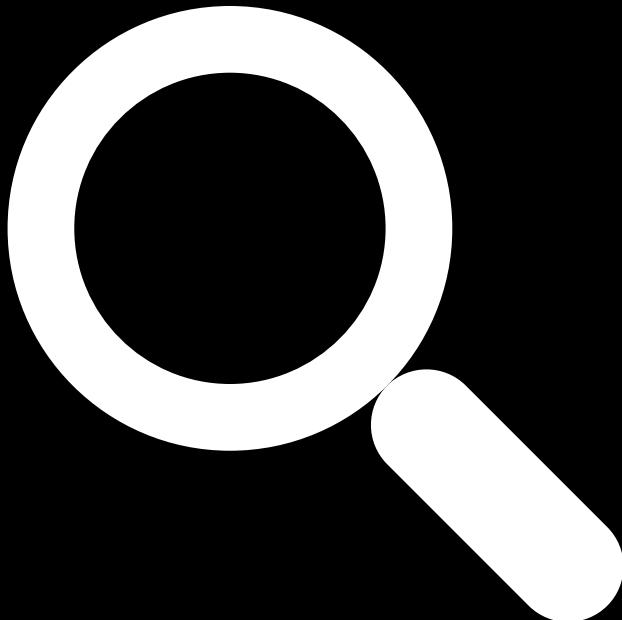
- La mesure dans laquelle les gens de votre collectivité vous considèrent comme faisant une différence
- La mesure dans laquelle les gens de vos collectivités vous tiennent en haute estime
- La mesure dans laquelle votre réputation vous précède



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**

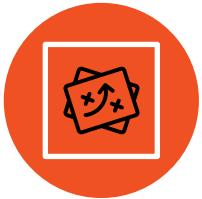




Révision du dernier Webinaire / 6 phases



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



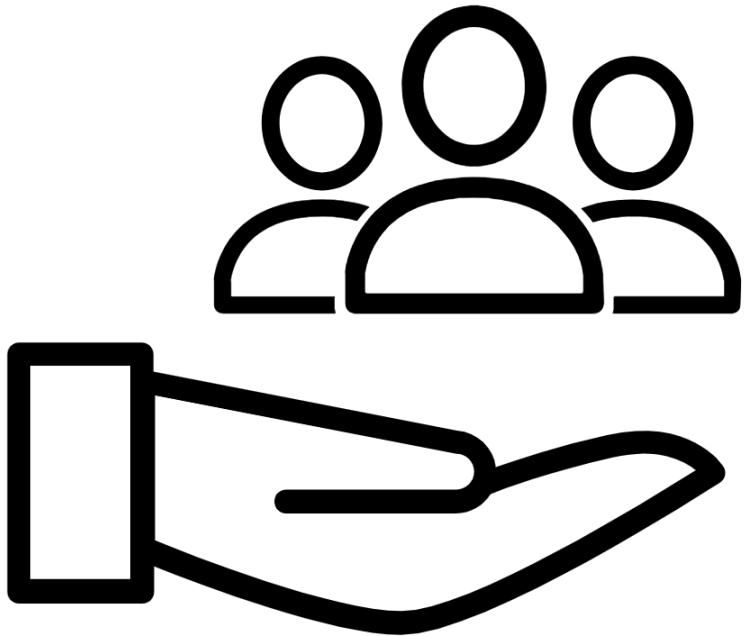


Exercice

Réflexion

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

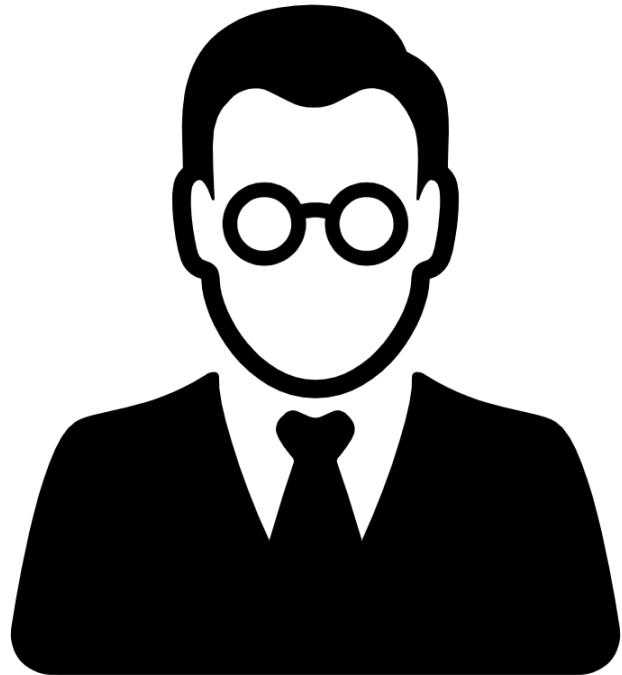


- 3 B
 - *Bon client*
 - *Bonne proposition de valeur*
 - *Bon échange de valeur*
- Analyser votre réseau
- Marchés cibles

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





Exercice

Réflexion

- 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 expérimentaux
	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 ?

1

2

3

Prochaines étapes

Prochains mois

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

Webinaires à venir

■ 3 premiers jeudis de juin 2020

- ①
- ②
- ③

Prochaines
étapes

1. Attraction client
2. Découverte
3. Solutions & engagement

- 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 ou

jean@covenantgroup.com