

# Vous êtes le produit

Qu'est-ce que vos clients y gagnent?

**Larry Distillio**

Vice-président adjoint – Gestion de la pratique



Ensemble, c'est mieux.



***Le changement  
est inévitable.  
La croissance  
est facultative.***

John C. Maxwell.

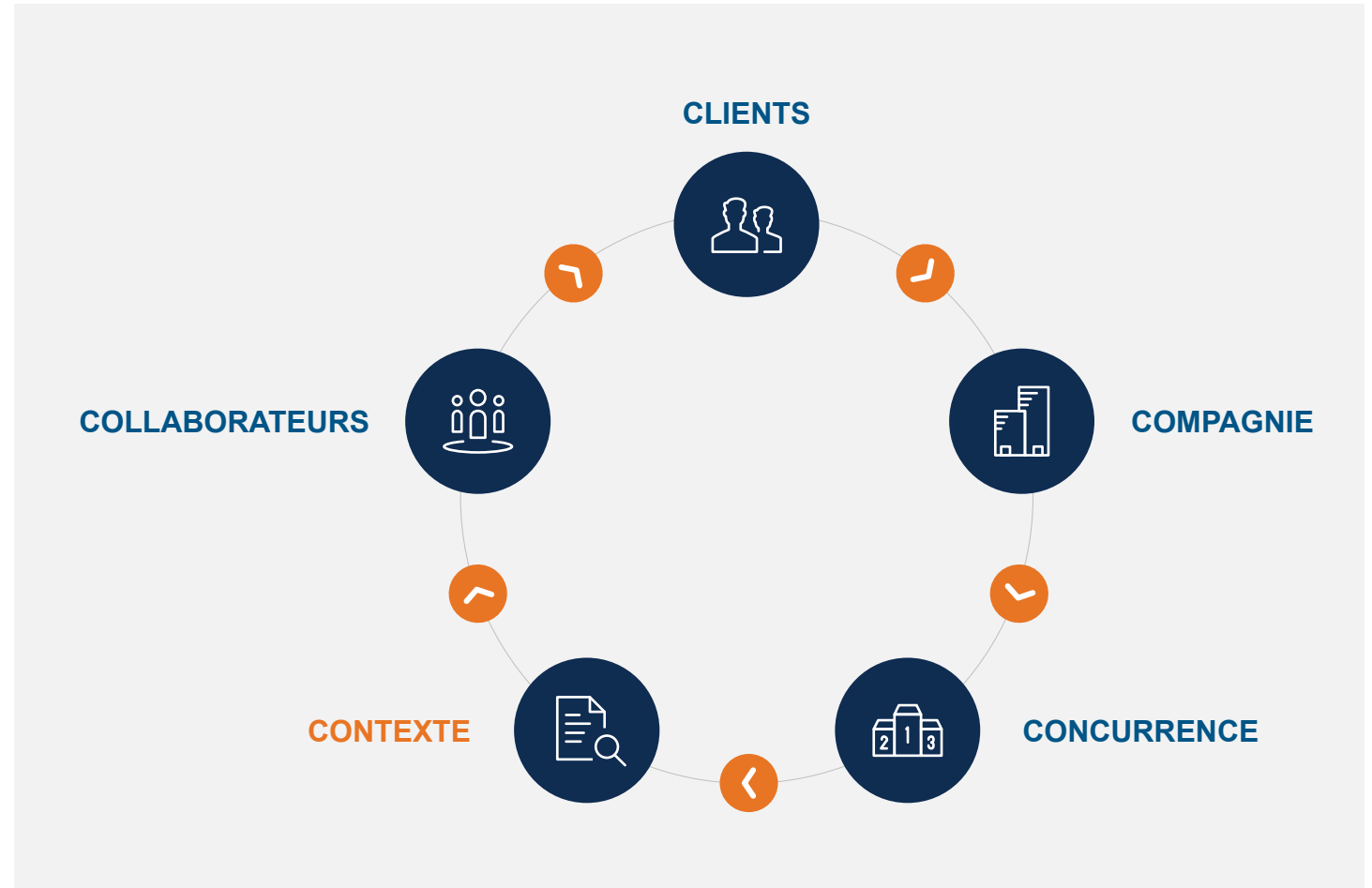


**Prendre le temps  
de réfléchir**



# Optique globale

Évaluez les cinq « C » de vos activités



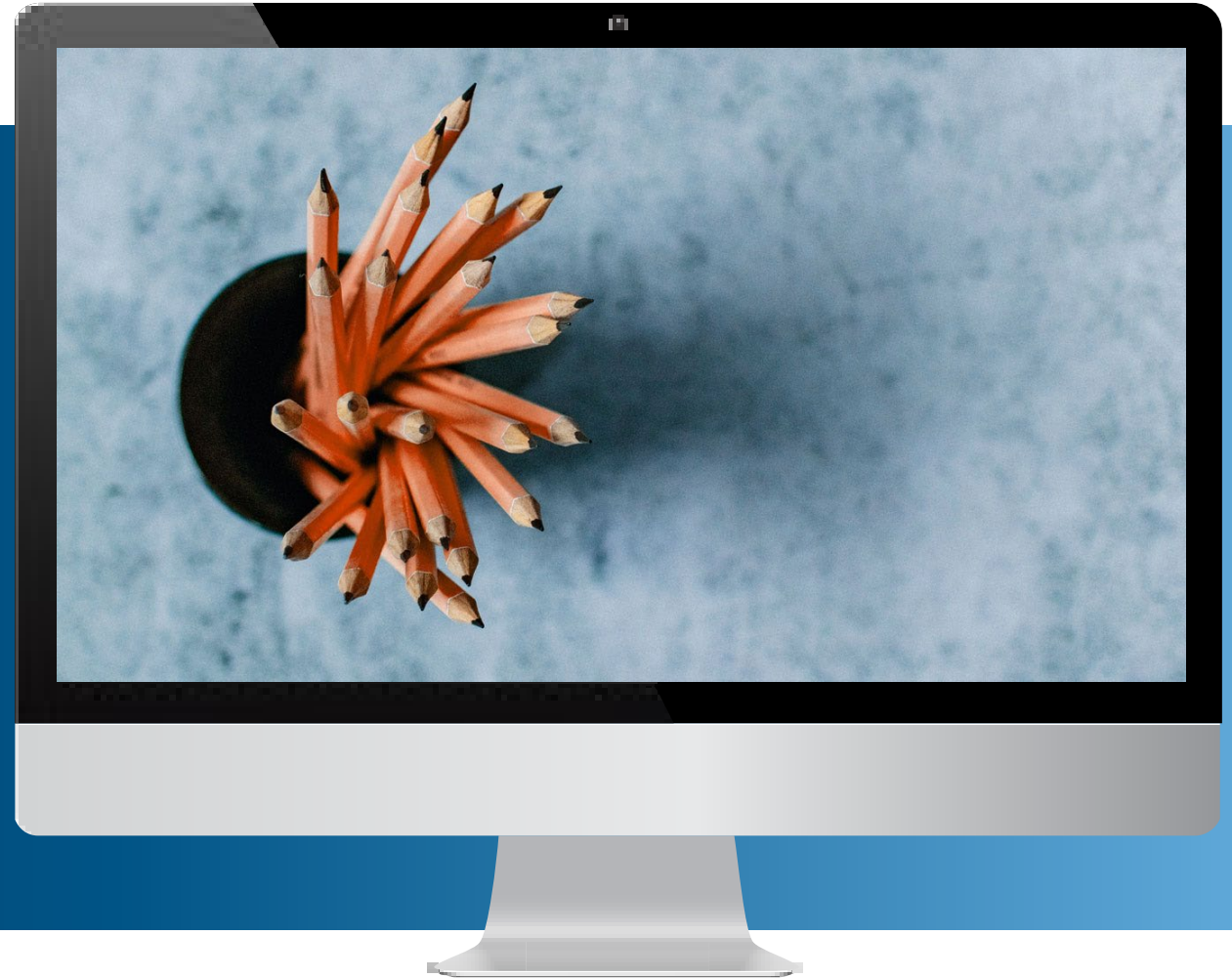
## Maintenez votre visibilité

- 1 Pourquoi devrais-je acheter de vous?
- 2 En quoi vos services sont-ils pertinents?
- 3 Quelle promesse de valeur me faites-vous?
- 4 Qu'est-ce qui vous démarque de la concurrence?



## Répondez à ces questions

- 1 Que vendez-vous réellement?
- 2 Quel est l'avantage final?
- 3 Qu'est-ce qui rend votre offre unique et différente?
- 4 Quels sont vos marchés cibles?



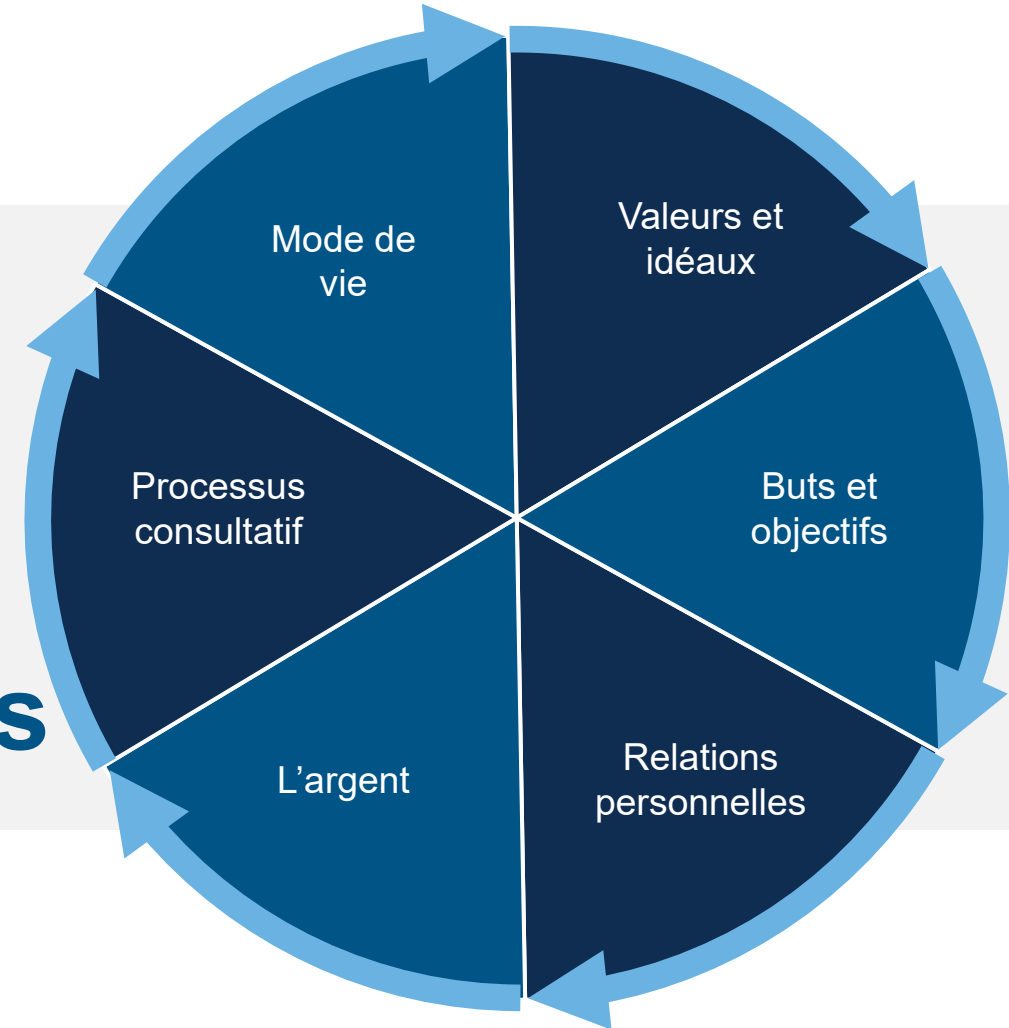
# Organisation





**Nous vous  
aidons à  
mettre de  
l'ordre dans  
votre vie  
financière**

**La phase de découverte  
ne se termine jamais...  
redécouvrez  
régulièrement vos clients**



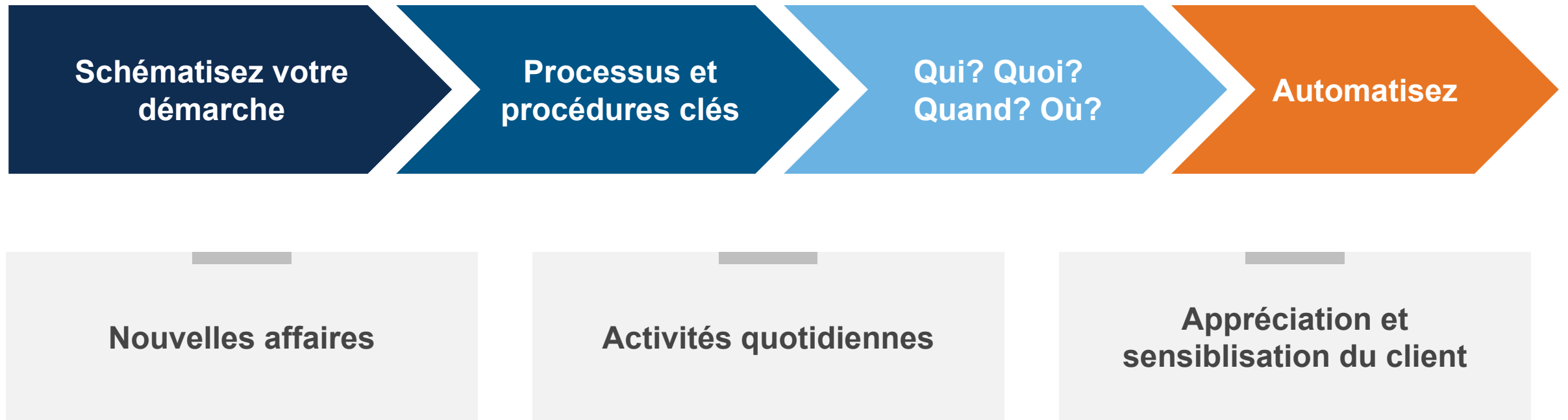
# Responsabilité





**Nous vous aidons  
à respecter vos  
engagements  
financiers**

## Une étape à la fois... créez une expérience client cohérente



# Objectivité





**Nous apportons  
un regard  
extérieur pour  
vous aider à éviter  
les décisions  
motivées par  
l'émotion.**

# Montrez à vos clients à qui vous faites appel pour des conseils



« Permettez-moi de vous expliquer les capacités de notre équipe de professionnels, tant à l'interne qu'à l'externe, et quels sont leurs antécédents. »



« Voici la liste des sociétés de placement avec lesquelles nous avons établi des partenariats. Grâce à ces partenariats, nous pouvons vous offrir ce qu'il y a de mieux en termes de renseignements, placements, marchés et conseils fiscaux. »



« J'estime qu'il est important que vous connaissiez l'étendue des compétences de notre équipe. »

# Proactivité





**Nous travaillons  
avec vous pour  
anticiper les  
transitions de la  
vie et vous  
préparer  
financièrement.**

## Faites preuve de proactivité



**Quel aspect de votre bien-être financier vous préoccupe le plus à l'heure actuelle?**



**Qu'est-ce qui a changé dans votre vie depuis notre dernière rencontre?**



**D'ici notre prochaine rencontre, veuillez me contacter si quelque chose change dans votre vie.**

# Positionnez-vous en vue d'aider vos clients à faire face aux événements de la vie



Invalidité



Maladie grave



Planification  
des études



Vente d'actifs



Décès prématuré dans la  
famille



Transfert de  
patrimoine



Héritage



Volatilité  
des marchés



Option de retraite  
anticipée



Perte d'emploi



Indemnité de  
départ



Transfert des droits  
dans un régime  
de retraite



Hausse de salaire



Promotion



Nouvel emploi



Maintenant  
travailleur autonome



Divorce



Produit de la loterie



Prime inattendue



Option de levée



Vente de  
bien immobilier



Changement  
d'habitation pour  
une plus petite



Vente d'une  
propriété de loisirs



Mariage



Naissance d'un enfant



Stress financier



Expansion d'une  
entreprise



Achat d'une  
entreprise



Vente d'une  
entreprise



Nouvel(le) associé(e)

# Éducation

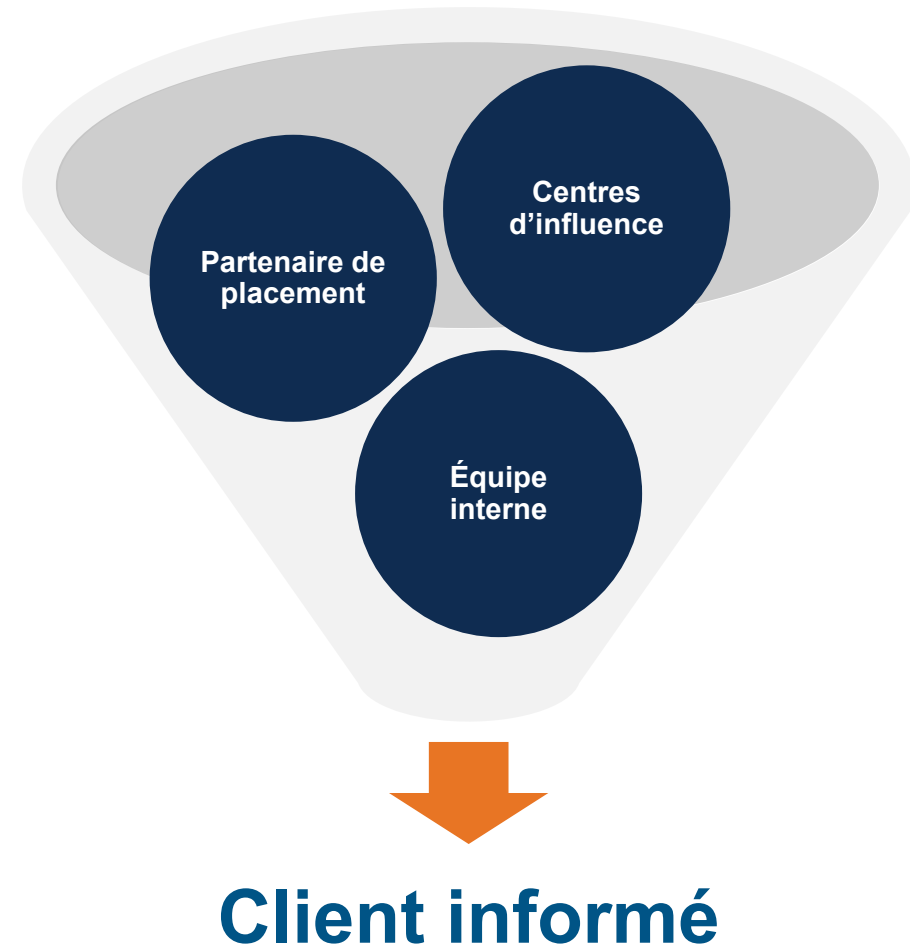




**Nous examinerons  
quelles  
connaissances  
spécifiques sont  
nécessaires pour  
réussir dans votre  
situation.**

## Parfaire les connaissances

- 1 Rencontres individuelles
- 2 Webinaires sur Zoom
- 3 Webinaires en personne
- 4 Ressources publiées



# Partenariat





**Nous travaillerons  
avec vous, et pas  
seulement pour vous.**

# Posez des questions visant à renforcer la fidélité



Quels devraient être les résultats obtenus en l'espace de 3 à 5 ans pour que vous soyez satisfait(e) de notre relation?



Que puis-je faire pour vous qu'aucun(e) autre conseiller/ère n'a pu faire auparavant?



Que pourrais-je faire pour être un(e) meilleur(e) conseiller/ère?



Mis à part le rendement des placements, quel aspect de nos relations est important pour vous?



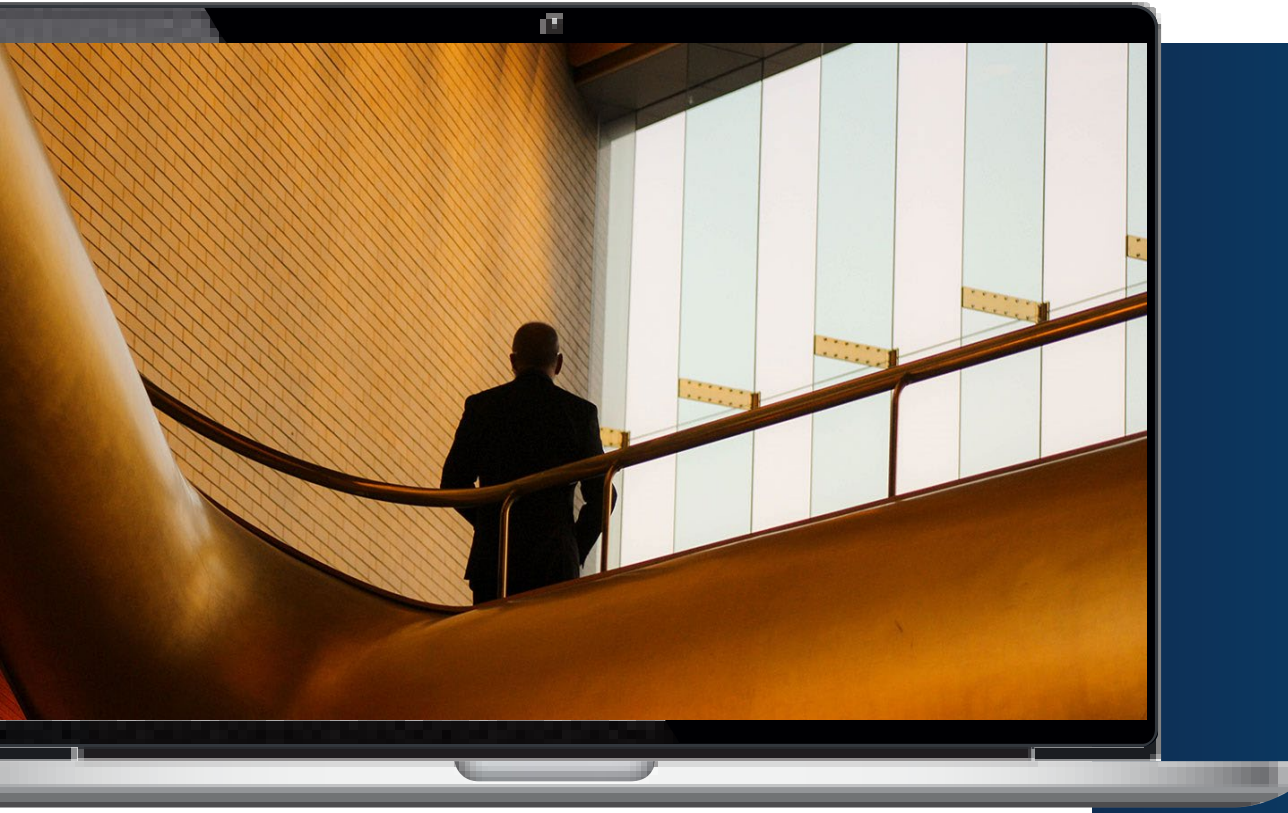
## Le choix est le vôtre

*« Si vous pensez qu'il est coûteux d'engager un professionnel pour faire le travail, attendez d'engager un amateur. »*

*- Red Adair*



## Affûter la scie...



Si vous vous attendez à ce que vos clients disent aux autres pourquoi ils devraient vous faire confiance, vous devriez en avoir une idée claire vous-même...