

réussite . connaissance . transfert . stratégies  
relève . stratégies . compétences . réussite . connaissance . transfert  
connaissance . transfert . relève . expérience . compétences . stratégies

## Augmentez vos ventes, diminuez vos coûts et faites parler de vous!

Le secret ? Investissez un maximum dans la publicité ! Une publicité efficace, ciblée, rapide et surtout, une publicité qui rapporte. Mais de quoi s'agit-il ? On peut parler du marketing viral, du capital conversationnel... ou encore, du traditionnel bouche à oreille !

En effet, ce fameux bouche à oreille, souvent sous-estimé ou oublié, est l'équivalent de plusieurs dizaines de représentants dévoués partageant la même mission : celle de faire connaître votre organisation via leur expérience à tous ceux qui veulent bien l'entendre ! Conséquence : croissance plus rapide, augmentation du chiffre d'affaire et image rehaussée... ce qui facilite également l'attraction de la main d'œuvre.

Pour en accroître la valeur, plusieurs éléments favoriseront une « campagne de bouche à oreille », à commencer par la reconnaissance, la valorisation et la mobilisation des ressources. En effet, un employé mobilisé en contaminera un autre, un client satisfait par le service reçu et son expérience le dira à un autre, qui le partagera à son tour à son réseau et ainsi de suite. Notons d'ailleurs IKEA ou le Cirque du Soleil qui se sont rapidement démarqués de la concurrence en bénéficiant d'un bouche à oreille favorable (source : Journal Les Affaires, avril 2009).

Et vous, qu'avez-vous mis en place pour vous démarquer, accroître votre valeur et faire parler de vous ? Prenez quelques minutes pour y penser... ou mieux, impliquez vos employés. Vous en constaterez rapidement les bénéfices !

## Réalité sociale vs organisationnelle : des enjeux collectifs !

\* **Trop, c'est comme pas assez... les consommateurs n'ont jamais eu autant de choix.** Avec le départ massif à la retraite de toute une génération de travailleurs dévoués, des millions de postes seront à combler d'ici quelques années et les meilleurs talents iront chez les meilleurs employeurs ou risquent même d'aller... chez vos concurrents !

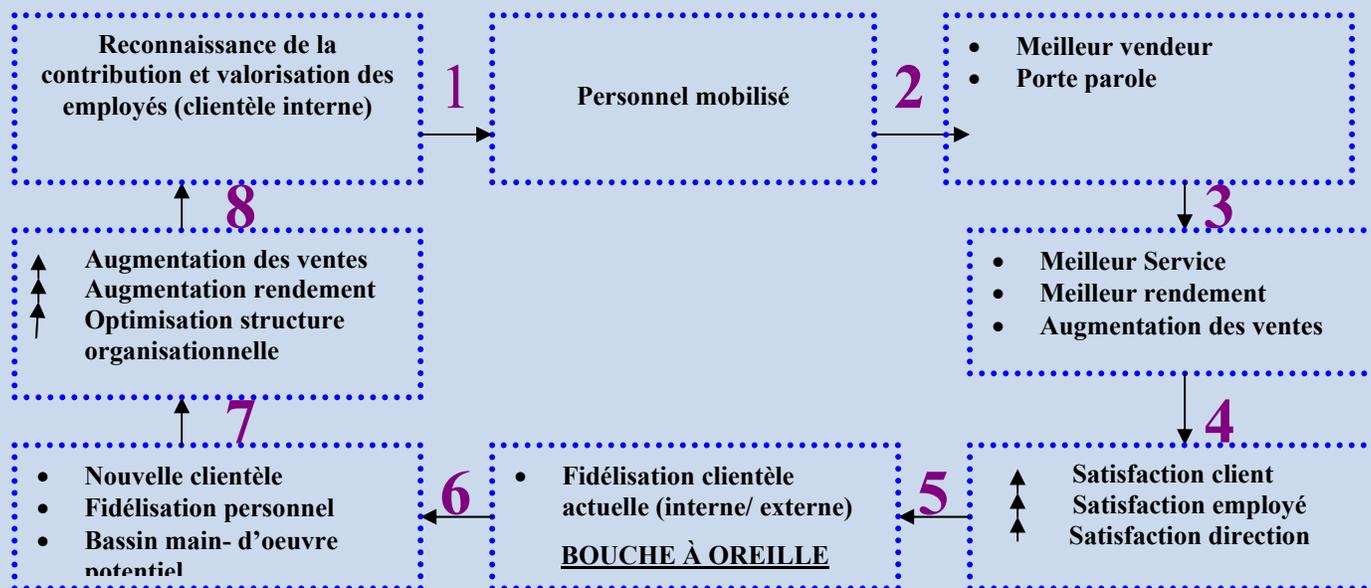
\* **De moins en moins de temps, de plus en plus exigeants, les consommateurs sont devenus très sélectifs.** Avec l'arrivée sur le marché du travail d'une nouvelle génération assoiffée de défis, de caprices et d'exigences, faut-il revoir les façons de faire afin d'attirer les talents ?

\* **Avec autant d'exigences, les consommateurs recherchent des expériences significatives.** Le besoin de formation continue, la conciliation travail/ famille, le besoin de reconnaissance et d'accomplissement, les employés ne se contentent plus uniquement d'un salaire. Les entreprises devront innover et miser sur leurs atouts pour séduire, qu'on se le dise !

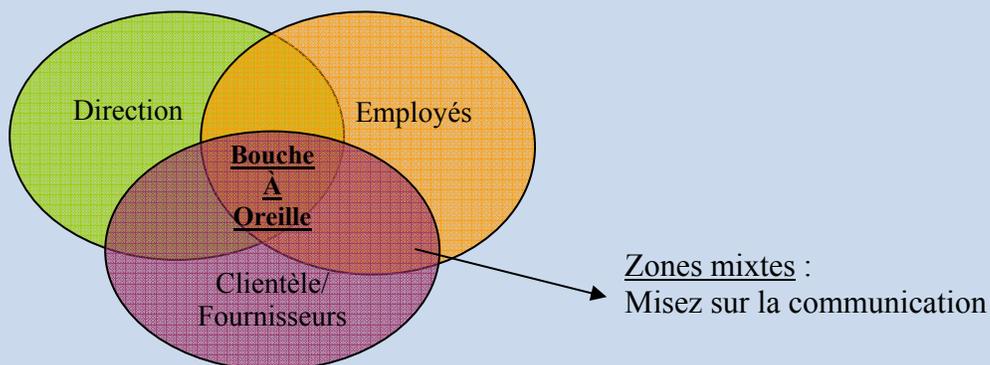
\* **Plus une expérience est riche de sens, plus elle fait parler d'elle.** Plus l'entreprise se démarque, plus le client, le fournisseur et l'employé répandra la bonne nouvelle. L'art d'engager une foule de représentants et ce, gratuitement !

\* **Le principe du bouche à oreille combiné à son offre de service/ produit rend l'expérience de consommation plus authentique et significative...** Impliquer autant les employés que les clients en les mettant de l'avant : concours, valorisation, bonus ou reconnaissance. L'implication et la mobilisation de ses ressources en feront les meilleurs ambassadeurs.

## CYCLE DE MOBILISATION : VOS CLIENTS SONT VOS MEILLEURS VENDEURS



### L'interaction des éléments clés pour favoriser le bouche à oreille



### Restez à l'affût et faites parler de vous!

Vous cherchez des outils pour mobiliser votre personnel et faire face aux nouvelles réalités organisationnelles? Vous voulez sensibiliser et outiller vos gestionnaires, développer les compétences de votre équipe ou encore accroître votre efficacité selon vos objectifs et vos défis? Profitez d'une conférence adaptée et novatrice dont vous vous souviendrez longtemps pour vos événements, réunions d'affaires, congrès ou colloques.

**Séduire et se laisser courtiser pour se démarquer**© Comment mobiliser son personnel, en misant sur son image et ses atouts, pour qu'il devienne votre meilleur ambassadeur? Sensibiliser et outiller les participants aux «pratiques de séduction» dans leur entreprise afin de conserver leurs talents ainsi que leurs savoirs pour assurer la continuité par le pouvoir d'attraction. **Nouveau**

Pour tous les détails sur l'ensemble de nos conférences : [www.intersources.ca](http://www.intersources.ca)

### À vous de jouer... passez le relais!

InterSources fait jaser! Référez-nous des entreprises pouvant avoir besoin de nos services et vous pourriez bénéficier gracieusement de 4 heures de coaching de gestion si une entente est conclue.