

Les elles commerciales du RFAQ



Volume I no. 2

Le 10 février 2011

Chères déléguées commerciales et présidentes régionales

Pour faire suite à notre premier bulletin, voici la deuxième édition des Elles Commerciales du RFAQ.

Bonne lecture!

Dans ce bulletin vous trouverez :

- **Mot de la présidente-directrice générale du RFAQ**
- **Formation des déléguées commerciales du RFAQ**
- **Nouveautés au RFAQ**
- **Parmi nous**
- **Truc et astuces**

Mot de la présidente-directrice générale du RFAQ

Le Réseau, reconnu comme un joueur important dans l'avancement des femmes sur le plan économique au Québec et ailleurs, s'implique afin de favoriser le mieux-être professionnel des femmes en se positionnant auprès des instances publiques et gouvernementales. Le Réseau s'investit dans le développement de programmes spécifiques autant pour les travailleuses indépendantes, les professionnelles, cadres de grandes entreprises que les femmes entrepreneures.

Notre présidente, Ruth Vachon, avec l'aide de Justine Lacoste, avocate MBA chez Alliance Management, ont présenté un Mémoire à la Commission parlementaire qui se tenait à l'Assemblée Nationale sur l'égalité entre les femmes et les hommes, le 3 février dernier.

Nous vous invitons donc à **visionner** la présentation du Mémoire sur l'Égalité entre les femmes et les hommes, pour que l'égalité de droit devienne une égalité de fait.

Cliquez sur le lien ci-dessous :

<http://www.assnat.qc.ca/fr/video-audio/AudioVideo-34341.html> « **Cliquez sur la flèche au centre de l'écran noir** »

De plus, vous trouverez ci-dessous le lien, pour le **lire**.

Cliquez sur le lien ci-dessous :

<http://www.assnat.qc.ca/fr/travaux-parlementaires/commissions/CRC/mandats/Mandat-14343/memoires-deposes.html> « **sélectionner le Numéro de dépôt 012M** »

Bon visionnement et bonne lecture!

Formations des déléguées commerciales

Je suis extrêmement heureuse de vous dire que c'est avec succès que j'ai présenté deux formations en utilisant Skype. J'ai apprécié l'interaction entre les participantes et le déroulement convivial de la formation. Cette technologie nous permet d'éviter des déplacements, de sauver du temps et de pouvoir interagir comme si nous étions toutes présentes dans une salle de rencontre.

Nous vous proposons une **formation interactive en soirée** par Skype pour répondre aux besoins de celles qui ne peuvent pas le jour; **Mardi le 22 février 2011 de 18h30 à 21h**. Si vous comptez être présente à cette formation, vous devez vous inscrire à l'avance. Les détails techniques doivent être réglés avant le 22 février. Voir la façon de vous inscrire.

Pour celles qui ne sont pas familières avec Skype. Il suffit de vous ouvrir un compte Skype et de le télécharger, c'est facile même pour celles qui comme moi ne sont pas très techno, de plus c'est gratuit. Cette partie doit être faite au moins quelques jours avant la formation. Si vous éprouvez des difficultés, je pourrai vous aider. Une fois votre compte ouvert, contactez-moi pour me donner

votre nom d'utilisateur. Suite à cette étape, je vous inviterai à m'accepter comme contact pour vous inscrire au groupe.

Prochaine formation : Lundi 21 mars 2011 de 9h à midi

Nouveautés au RFAQ

Plus de cellules.....

Saviez-vous que les membres qui sont avec nous depuis plusieurs années sont en grande majorité des membres qui font partie des cellules d'entraide? Selon les sondages que nous avons effectués, le service des cellules d'entraide est l'un des services le plus apprécié. C'est la raison pour laquelle en tant que déléguée, je vous invite à porter une attention particulière aux nouvelles cellules qui se forment.

1. Cellule d'entraide pour assurer la relève

Toujours dans l'esprit d'accroître nos services, je suis à former une nouvelle cellule d'entraide dans la région du grand Montréal qui aura une mission différente des cellules régulières. Afin d'assurer la relève de nos jeunes dans le milieu des affaires, cette cellule a pour but d'aider des jeunes femmes (âgées entre 20 ans et 30 ans) qui débutent sur le marché du travail, soit à leur compte ou au service d'une entreprise existante, à entamer leur carrière avec l'appui de collègues d'expérience.

Elle sera composée de 6 à 7 jeunes membres du RFAQ et seront accompagnées de 6 à 7 mentores. Par mentores, nous entendons des femmes d'affaires d'expérience (soit à leur compte ou gestionnaires) qui désirent partager avec ces jeunes et faciliter leur démarrage d'entreprise ou leur début de carrière. Il reste une à deux places pour de jeunes mentorées et trois à quatre places pour des mentores. Si vous connaissez des membres intéressées à faire partie de cette cellule, contactez-moi dès que possible.

2. Cellule d'entraide pour la région de Québec

Pour celles d'entre vous qui sont moins familières avec les cellules d'entraides, pour démarrer une cellule nous devons rassembler un minimum de 12 femmes qui sont toutes disponibles au même moment, qui ne sont pas en conflit d'intérêt et qui ont le désir sincère de s'entraider. Pour démarrer la cellule dans la région de Québec, il manque 5 à 6 membres dans les domaines suivants : comptabilité, nouvelles technologies, ressources humaines, santé, immobilier, décoratrice d'intérieur ou home staging, voyage ou alimentaire. Si vous rencontrez des membres potentielles qui répondent à ces critères, contactez-moi pour vous assurer qu'il ya toujours une place disponible dans le domaine proposé.

3. Une cellule pour les femmes qui œuvrent dans les milieux non traditionnels

Pour celles qui sont intéressées à des échanges fructueux entre femmes d'affaires qui travaillent dans les métiers non traditionnels ou dans un milieu essentiellement masculin, nous avons démarré la cellule d'entraide Industri'Elles. Si vous connaissez des femmes non membres du réseau œuvrant dans des milieux non traditionnels pas nécessairement industriels; proposez-leur ce type de service. Il reste quelques places. Pour celles intéressées, afin de respecter la clause de non compétitivité, je pourrai vous informer des domaines non couverts.

4. Cellules de femmes magrébines

Nous collaborons étroitement au rayonnement des femmes d'affaires et à ce titre nous sommes partenaire de Défi Montréal qui a pour mission l'intégration de femmes d'origines magrébines en recherche d'emplois.

À l'automne dernier nous avons aidé une première cohorte en créant 3 cellules de femmes arabes qui ont pour objectifs d'aider ces femmes à se trouver des emplois au Québec. Le principe est différent de nos cellules traditionnelles, elles sont dirigées par deux mentores arabes qui se sont intégrés dans la société

québécoise depuis plusieurs années et qui sont des modèles de réussite et d'une troisième mentore québécoise qui connaît le fonctionnement des cellules. Les rencontres seront consacrées à faciliter la recherche d'emplois.

Le RFAQ remercie chaleureusement Louise Gagné, Diane Leduc et Denise Ségat pour leur implication comme mentores dans ce projet innovateur.

Une 2^e cohorte d'une trentaine de femmes magrébines verra le jour au cours des prochaines semaines.

Parmi nous

Nous souhaitons la bienvenue à Monique Lalande comme nouvelle présidente de la région des Bases Laurentides et remercions Érika Alvarez d'avoir démarré la saison de façon dynamique. Nous sommes heureuses d'accueillir au sein de l'équipe Viviane Graillon, Agathe Lamontagne et Diane Tassé comme nouvelles déléguées du RFAQ. Merci mesdames de votre implication et rayonnement. Soyez assurées de l'appui du RFAQ!



Trucs et astuces

Voici un truc de vente de Jean-Pierre Lauzier que **Paryse St-Pierre, Vice-présidente marketing du RFAQ** vous propose en ce mois de février. Bon recrutement!

Développez votre Identification Unique de Marché

Par **Jean-Pierre Lauzier**, président - JPL Communications inc.

Aimeriez-vous que des prospects communiquent avec vous pour acheter vos produits ou vos services?

Alors, développez votre **IUM « Identification Unique de Marché »**. Qu'est qu'une **IUM**? C'est ce qui vous positionne comme premier dans l'esprit de vos

clients actuels et potentiels. Que vous fassiez partie d'une grande ou d'une petite entreprise, si vous avez une **IUM** solide, vous aurez de bonnes performances de ventes.

Votre **IUM** doit vous situer dans votre marché comme étant LE leader et lorsqu'un client potentiel a besoin de vos produits ou de vos services, il pense immédiatement à vous **en premier** et il vous appelle pour placer une commande. Si vous me dites : « *C'est facile à dire, mais pas facile à faire* ». Je vous réponds : « *Je ne suis pas d'accord et laissez-moi vous expliquer pourquoi* ».

Votre **IUM** « **Identification Unique de Marché** » doit répondre aux questions suivantes :

- 1 Pourquoi le client potentiel doit-il me **lire** ou **écouter** ce que j'ai à dire?
- 2 Pourquoi le client potentiel doit-il **croire** ce que je dis?
- 3 Pourquoi le client potentiel doit-il **passer à l'action** à propos de ce que j'offre?
- 4 Pourquoi le client potentiel doit-il **agir maintenant**?

Voici des exemples d'IUM :

Exemple 1

Domino pizza est devenu un leader en Amérique du Nord à cause de son **IUM**. « ***Nous livrons votre pizza fraîche et chaude en 30 minutes ou moins, sinon c'est gratuit*** ». Avez-vous remarqué que la firme ne parle même pas de la qualité de sa pizza?

Exemple 2

Vous venez tout juste d'être diplômé comme vétérinaire et vous décidez d'ouvrir votre propre clinique. Combien d'années croyez-vous travailler avant d'avoir une clientèle stable? Peut-être un an! trois ans ! cinq ans !

Alors si vous vous positionnez comme la majorité des vétérinaires c'est-à-dire sans **IUM**, il vous sera fort probablement très pénible et très long d'établir une bonne clientèle. Par contre, si vous vous identifiez de façon unique sur le marché, ce temps sera sûrement raccourci de beaucoup.

Votre **IUM** pourrait être dans votre nom et en voici un que je vous propose : « **Le docteur du chien** ». Étant donné que votre clinique se spécialise dans les soins pour chiens et comme vous les aimez plus que n'importe quel autre animal, vous en faites votre spécialité. Ainsi vous avez beaucoup plus de chances que les clients potentiels possédant des chiens vous téléphonent VOUS, car vous avez une spécialité différente des autres.

De même, si vous vous lancez en affaires et que votre entreprise fait la coupe d'arbres, ce sera extrêmement difficile d'établir votre place sur le marché à moins d'avoir une **IUM**. Lorsque vous ouvrez les pages jaunes dans la rubrique d'arbres, les identifications d'entreprises sont presque toutes pareilles, alors qu'est-ce qui va faire qu'un client va appeler votre entreprise plutôt qu'une autre? La réplique est celle-ci, c'est d'avoir une **IUM** du genre : « **Nous sommes les spécialistes des érables au Québec** »

Faites toute votre mise en marché en fonction de cette distinction et vos chances de succès seront beaucoup plus grandes.

Exemple 3

Dernièrement, j'ai rencontré le président d'une entreprise dont la fonction principale est de dispenser des cours en informatique. Or, on sait que c'est une profession où la compétition est féroce et que la réussite est difficile. Afin de se positionner différemment, le président a décidé d'apporter une spécialisation et maintenant son « **Identification Unique de Marché** » (**IUM**) se lit comme suit : « **Nous donnons des cours pour les professionnels sur l'utilisation de Palm Pilot/Pocket PC afin d'augmenter leur productivité** ». Le résultat est que les cours sont maintenant orientés spécifiquement vers la compétence de la santé, c'est-à-dire envers les médecins et les entreprises pharmaceutiques et depuis que l'entreprise a pris cette décision il y a quelques années, les affaires sont excellentes.

Comme conclusion, vous pourriez faire la même chose dans votre domaine, car toute mise en marché doit vous faire connaître comme étant le spécialiste dans

votre activité. Le jour où vous aurez pris le temps d'identifier votre **IUM** et que vous décidez de l'utiliser, vos ventes croîtront de façon importante et les clients potentiels téléphoneront chez vous en premier pour conclure des affaires.

En espérant que ce bulletin vous sera utile,

Bonne continuité aux présidentes régionales et bon recrutement aux déléguées commerciales!

Cordialement

Lise

Lise Blondin
Coordonnatrice et déléguée commerciale



lblondin@rfaq.ca www.rfaq.ca

474 Trans-Canada, Longueuil Québec J4G 1N8

Tél. : 514 521-5119, poste 116

ou 1 800 332-2683 Téléc.: 514 521-0410