

Faire de la communication une priorité

- Commencez par établir à quelle fréquence vous souhaitez faire le point avec votre équipe et comment vous allez communiquer à partir de maintenant.
- Maintenez un niveau élevé de communication avec vos clients grâce à la technologie disponible – avec, par exemple, l'utilisation de Microsoft teams, de vidéo-conférences ou encore de messages texte.
- Restez en contact avec votre équipe. Utilisez un système de messagerie instantanée, la vidéo ou les appels traditionnels pour rester en contact, même en dehors des réunions récurrentes et déjà prévues.

Mettre la positivité et la responsabilité au premier plan

- Soyez fier d'être responsable. Ce sont des temps difficiles, mais vous n'êtes pas seul. Nous sommes là pour vous.
- Renseignez-vous auprès de votre Directeur Spécialiste en Développement des Concessions pour savoir de quelles manières LGM peut vous aider (ex : PPDSI).
- N'anticipez pas un résultat négatif, vos services conservent leur valeur. Faites de vos clients et de vos bonnes pratiques commerciales votre priorité.

Passer au niveau supérieur

- Continuez à apprendre! Il y a de nombreuses ressources et formations à votre disposition à l'heure actuelle. Découvrez plus de modules sur la plateforme de formation en ligne de LGM.
- Partagez vos connaissances et vos cours avec vos collègues, et conservez des compétences pointues.
- Apprenez-en plus sur les plans de la protection de prêt Essentiel de LGM. Nos Directeurs Spécialistes en Développement des Concessions peuvent vous diriger vers d'autres activités et formations appropriées qui seront bénéfiques pour vous et vos clients.

Organiser son espace et son temps

- Arrangez votre espace et votre temps comme vous le feriez lors d'une journée de travail 'normale'.
- Délimitez un espace qui vous servira spécifiquement de lieu de travail – et uniquement de lieu de travail.
- Mettez en place une routine pour travailler durant vos horaires habituels, et faites-en part à votre équipe et votre famille.

Utiliser les outils digitaux disponibles

- La distance ne devrait pas être synonyme de barrière. Utilisez les applications et autres outils digitaux pour rester organisé, communiquer avec vos collègues et clients, et pour procéder aux ventes.
- Utilisez les ressources qui sont à votre disposition, tel que le e-menu du Hub de LGM, pour présenter des combinaisons de produits de protection.
- Optimisez vos procédures de travail; créez un dossier avec accès rapide vers les brochures électroniques, les formulaires de renonciation et les autres documents que vous utilisez le plus.

Créer des opportunités

- Optimisez les relations virtuelles avec vos clients en cherchant de nouvelles opportunités de croissance et de services.
- Consultez votre département du service afin de prendre connaissance de nouvelles opportunités pour vos clients existants.
- Explorez votre base de données à la recherche de fin de terme, cela mettra en lumière de potentiels achats provenant de clients existants.

Pour plus de ressources, consultez la page lgm.ca/covid-19-dealer-resources.