

TRAVAILLER AVEC DES AGENTS? ABSOLUMENT!

Michèle Laroche

Collège Bourget

&

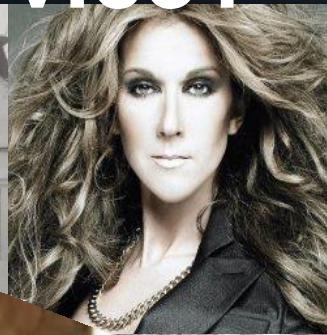
Valentina Stagnani

Collège Saint-Charles-Garnier

POURQUOI AVONS-NOUS COMMENCÉ À TRAVAILLER AVEC DES AGENTS?

- ▶ Évolution du marché
- ▶ Élargir le marché
- ▶ Rejoindre une clientèle différente
- ▶ Professionnels:
 - ▶ Lien avec les parents
 - ▶ Documents en ordre
 - ▶ Fiabilité des paiements

Les agents connaissent-ils votre offre de service?



ÉTAPES À SUIVRE

- ▶ Cibler son marché
- ▶ Offre de service claire
- ▶ Établir le profil de l'étudiant recherché (particularités de vos programmes)
- ▶ Se donner des objectifs réalistes à long terme
- ▶ Choisir les agents avec lesquels on veut travailler
 - ▶ N'hésitez pas à prendre des références
- ▶ Faire des suivis personnalisés et les inviter à visiter l'école
- ▶ Cultiver ses relations et créer un lien de confiance
- ▶ Se doter d'outils conçus pour:
 - ▶ les marchés ciblés
 - ▶ les agents
- ▶ Être patients

DÉFIS

- ▶ Ne soyez pas trop pressés! Choisissez les bons agents qui seront en mesure de bien vous représenter!
- ▶ Les agents promeuvent plusieurs écoles donc préparez-vous à :
 - ▶ Répéter souvent l'information
 - ▶ Être le plus clair possible dans la documentation et les messages
 - ▶ Même si pour vous c'est clair, ça ne l'est pas!
 - ▶ Établir clairement des échéanciers
 - ▶ Double vérifier
 - ▶ Confirmer toujours par écrit
 - ▶ Garder des archives

MERCI