

7 CONSEILS pour mettre VOTRE AGENCE À L'AVANT-PLAN



Comment inciter les entreprises à contacter votre agence en premier lorsqu'elles songent à recruter ? Vous pouvez vous assurer d'être toujours la première ressource que les entreprises contactent pour répondre à leurs besoins en matière de main-d'œuvre si vous adoptez les sept mesures suivantes.

1 Pensez comme une entreprise

Même si vous travaillez dans le secteur des services sociaux, vous offrez un service à la communauté des affaires. Votre agence :



- Aide les entreprises à trouver des solutions à leurs besoins en matière de main-d'œuvre
- Donne accès à une banque de talents ayant un handicap en faisant correspondre les demandeurs d'emploi à leurs offres de recrutement

2 Comprenez l'entreprise que vous essayez d'aider

Il est important d'avoir au moins une compréhension de base de l'entreprise avec laquelle vous travaillez. Effectuez des recherches avant de rencontrer une entreprise et découvrez :



- Comment fonctionne l'entreprise
- Ses produits ou services
- Qui sont les personnes clés dans l'entreprise
- Quels sont certains des défis au chapitre des activités

Les propriétaires de l'entreprise et/ou les gestionnaires d'embauche recherchent des fournisseurs de services qui comprennent leur entreprise. Lorsqu'un propriétaire d'entreprise constate que vous avez pris le temps de vous renseigner sur son entreprise, il vous considérera comme étant digne de confiance pour répondre à ses besoins.

3 Comprenez les besoins et les « points problématiques » de l'entreprise

Commencez la conversation en tant que consultant. Posez des questions et écoutez. Lisez entre les lignes. En découvrant les points problématiques, tels que le besoin en matière de main-d'œuvre d'une entreprise, vous pouvez proposer et développer une solution.



4

Connaissez la valeur des compétences du demandeur d'emploi

Chaque demandeur d'emploi avec lequel vous travaillez peut apporter des compétences précieuses à une entreprise. Votre demandeur d'emploi est votre produit, alors passez du temps avec cette personne : apprenez à la connaître, dialoguez avec elle, faites ressortir sa personnalité, ses compétences

et ses talents. Connaissez la valeur que votre demandeur d'emploi apportera à une entreprise. Connaître vos demandeurs d'emploi permet de remporter plus de succès.



6

Fournissez un service client de premier ordre

Cela implique tout, des réponses rapides aux courriels et aux appels téléphoniques; être flexible et réactif; résoudre les problèmes de correspondance d'emplois lorsqu'ils surviennent; prendre contact régulièrement, simplement pour maintenir le lien. Lorsque vous fournissez un service client de premier ordre, vous serez le premier fournisseur de services qu'une entreprise appelle lorsqu'elle a besoin d'embaucher du personnel.



5

Développez la relation

La relation avec une entreprise est primordiale. Votre objectif ne doit pas être d'atteindre des cibles en plaçant des demandeurs d'emploi dans des postes. Plutôt, bâtissez des liens à long terme et mutuellement bénéfiques avec les entreprises; être une extension de leur service des ressources humaines pour leurs besoins de recrutement; et garantir des possibilités d'emploi de qualité à long terme pour vos demandeurs d'emploi. Aujourd'hui, les postes sont le plus souvent remplis ou trouvés grâce aux liens et au réseautage. Lorsque vous avez une relation solide avec une entreprise, elle se tourne d'abord vers vous lorsqu'elle a des besoins en matière de main-d'œuvre.



7

Développez vos stratégies et compétences de réseautage

Soyez à l'aise et habile pour le réseautage. Plus vous serez habiles à faire des relations, plus vous deviendrez confortable, efficace et performant.

- Faites vos recherches
- Rejoignez des groupes dans lesquels se trouvent vos entreprises potentielles et actuelles
- Créez un profil LinkedIn et une présence
- Faites des commentaires perspicaces sur les publications et les articles
- Assistez à des événements d'affaires locaux
- Lancez des conversations et apprenez-en plus sur les entreprises de votre région



« Le réseautage ne consiste pas à vendre. Il s'agit d'établir des liens et de découvrir l'autre personne, ses « points problématiques », et la façon dont vous pouvez vous entraider. »



Contactez-nous pour obtenir plus d'informations ou si vous avez des questions sur la façon de rester à l'avant-plan.

1-866-280-6336 | info@odenetwork.com | odenetwork.com

ODEN^{MD} est une marque déposée de l'Ontario Disability Employment Network.