

7 CONSEILS pour une sensibilisation efficace

La sensibilisation commerciale ne se résume pas à un appel téléphonique ou à une réunion. Il s'agit d'instaurer confiance et de créer de véritables partenariats. Lorsque vous entrez en contact avec des employeurs de manière constructive, vous ouvrez la voie à des conversations qui remettent en question les perceptions, révèlent des opportunités et conduisent à des pratiques d'embauche plus inclusives. Ces conseils vous aideront à nouer et à développer des relations commerciales tout au long de l'année.



1

Faites vos recherches

Renseignez-vous sur le secteur d'activité de l'entreprise, ses produits ou services et ses besoins en main-d'œuvre.

Consultez son site Web, sa page LinkedIn ou ses dernières nouvelles.

Exemple : Si un restaurant local s'agrandit, il est possible qu'il ait besoin de plus de personnel d'accueil. C'est donc le moment idéal de prendre contact.

 **Astuce :** Si vous êtes membre de la chambre de commerce de votre municipalité, celle-ci peut être une ressource précieuse pour la recherche d'entreprises locales.



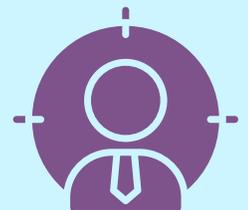
2

Fixer une heure de réunion spécifique

Ne vous contentez pas d'envoyer des courriels, car les conversations en personne permettent de nouer des relations plus rapidement et d'avoir des discussions plus riches.

Organisez une visite du site, une réunion dans un café ou un appel Zoom.

Exemple : Visitez leurs installations et renseignez-vous sur les flux de travail et les besoins en matière d'embauche.



3

Fixer une heure de réunion spécifique

Ne vous contentez pas d'envoyer des courriels, car les conversations en personne permettent de nouer des relations plus rapidement et d'avoir des discussions plus riches.

Organisez une visite du site, une réunion dans un café ou un appel Zoom.

Exemple : Visitez leurs installations et renseignez-vous sur les flux de travail et les besoins en matière d'embauche.

 **Astuce :** Il faut souvent plus de sept points de contact avant qu'une entreprise ne dise oui. Alors, continuez à faire le suivi!



4

Posez des questions sur leurs besoins

Commencez par écouter ; découvrez les difficultés de recrutement, les problèmes de rétention ou les pénuries de compétences.

Évitez de leur proposer vos services avant d'avoir compris leurs priorités.

Exemple : « J'aimerais mieux comprendre vos priorités actuelles en matière de personnel. Quel a été votre plus grand défi en matière de recherche et de rétention des talents cette année? »



5

Laissez une impression

Profitez de votre réunion pour présenter un argumentaire concis et convaincant qui répond directement aux besoins qu'ils ont identifiés.

Étaye votre présentation par une histoire de réussite pertinente ou des données montrant comment vos services ont produit des résultats dans une entreprise ou un secteur similaire.

Astuce : Présentez votre discours à un(e) collègue avant de rencontrer les représentants de l'entreprise. Un discours bien préparé donne confiance et permet de maintenir la conversation.



6

Rendez-le facile pour les entreprises de dire oui

Proposez une petite action qu'ils peuvent mettre en œuvre dès maintenant.

Exemple : Examinez une offre d'emploi pour vous assurer qu'elle est rédigée dans un langage inclusif ou invitez le représentant à participer à une séance d'information organisée par votre organisation.



7

Restez en contact

Assurez un suivi par le biais de courriels mensuels comprenant des ressources, des événements et des exemples de réussite.

Celui-ci devrait être court et pertinent afin de développer la confiance au fil du temps.

Exemple : Un article de 3 minutes sur l'embauche de personnes en situation de handicap ou un prochain webinaire de l'ODEN.



Contactez ODEN si vous avez des questions sur la manière de prendre contact avec les entreprises et de rester à l'avant-garde.

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

ODEN^{MD} et sa conception sont des marques déposées du Réseau ontarien pour l'emploi des personnes handicapées.