MACKENZIE
Placements

5 règles d'engagement avec la technologie

Que vous soyez un conseiller de la génération du baby-boom ou un nouveau conseiller de la génération du millénaire, la technologie ne fait pas de discrimination. Le conseiller d'aujourd'hui est un agent de changement, un adepte de la technologie qui utilise les outils disponibles pour faire croître ses affaires et offrir à ses clients une expérience plus personnalisée et parfois, plus numérique. Pour pleinement tirer parti de votre partenariat avec la technologie, suivez les 5 règles d'engagement.

Règle nº 1 : Soyez ouvert au changement

Arrêtez de résister à la technologie – il ne s'agit plus d'un choix, elle est essentielle!

La gestion du changement n'est pas facile, ainsi vous devez :

- Vous concentrer sur une chose à la fois.
- Commencer petit et célébrer les réussites.
- Être patient et rester positif.

« Le changement est inévitable. La croissance est facultative. Le monde est en perpétuel changement. »

John C. Maxwell
Pionnier du changement et du leadership

Règle nº 2 : Faites vos recherches

Évaluez votre technologie actuelle et les options externes. Effectuez des recherches approfondies, écoutez et apprenez.

Rappelez-vous toujours d'utiliser ces quatre questions au moment d'effectuer vos recherches : pourquoi, comment, quoi (ou quel) et que faire si?

- **Pourquoi** m'a-t-on donné cet élément de technologie à utiliser?
- **Comment** cette technologie peut-elle aider la croissance de mes affaires**?**
- **Quel soutien** ou quelle formation puis-je obtenir?
- **Que faire si** cette technologie ne concorde pas avec mon modèle opérationnel?

« Si vous ne pouvez l'expliquer simplement, vous ne le comprenez pas assez bien. »

Albert Einstein
Créateur, inventeur, scientifique

MACKENZIE
Placements

Règle nº 3 : Spécialisez-vous dans une technologie

Comment pouvez-vous vous démarquer de la concurrence? En innovant avec votre technologie.

Voici certaines façons technophiles et créatives de conserver vos clients et d'en attirer de nouveaux :

Lancez un blogue ou un blogue vidéo :

Trouvez un passe-temps amusant que vous et vos clients aimez et faites le lien avec vos affaires. Il s'agit d'une stratégie de renforcement des relations qui vous procure des sujets de discussion autres que la finance et l'investissement.

Voici quelques suggestions :

- **Le yoga :** Le yoga montre votre capacité de rester calme et en contrôle en périodes de stress.
- **Les sports d'endurance** (p. ex. les marathons) : Les sports d'endurance montrent votre dévouement, votre discipline et votre force mentale.
- **La peinture :** La peinture montre votre côté créatif et votre capacité de penser différemment.

Lancez des baladodiffusions :

Créez une série de baladodiffusions pertinentes pour vos clients. Personnalisez-les en fonction des désirs et des besoins de vos clients. Par exemple, si vos clients s'intéressent aux produits environnementaux ou éthiques, vous pouvez discuter de ce qui suit :

- Qu'est-ce que l'investissement responsable?
- Quels produits d'investissement durable, responsable et à impact conviennent le mieux à ces types de clients?

Lancez une série de déjeuners-causeries (vidéoconférences) virtuels :

Augmentez votre engagement en permettant aux clients d'écouter et d'apprendre à partir de l'emplacement de leur choix. Ciblez votre public, tirez parti de vos centres d'influence et personnalisez votre message pour chaque webinaire. Par exemple :

- **Créneau/marché cible :** Les femmes qui ont subi une importante transition dans leur vie.
- **Sujet :** Se concentrer sur une nouvelle version de soi et rééquilibrer son portefeuille pour atteindre ses objectifs de vie.
- **Centres d'influence possibles :** mentors spécialisés, psychologues, diététistes, entraîneurs personnels.

« La pensée créatrice inspire des idées. Les idées inspirent le changement. »

Barbara Januszkiewicz
Artiste américaine

« L'innovation est l'instrument spécifique à l'entrepreneuriat. L'acte qui va conférer aux ressources une nouvelle capacité à créer des richesses. »

Peter Drucker
Éducateur, auteur et philosophe

« Le prix est ce que vous payez. La valeur est ce que vous obtenez. »

Warren Buffett
Investisseur et philanthrope

MACKENZIE
Placements

Règle nº 4 : Bâtissez un réseau technique

Les partenariats fructueux ont toujours une perspective à long terme. Que vous ayez besoin de soutien, de rétroaction ou de connaissances générales, tirez profit de votre réseau technique.

N'établissez pas seulement des liens… bâtissez de véritables relations, apprenez d'eux et voyez comment ils peuvent ajouter de la valeur à vos affaires!

Commencez par votre équipe :

- Engagez dans votre équipe des membres qui sont férus de technologie et de médias sociaux.
- Intéressez les membres actuels de votre équipe. Faites en sorte qu'ils obtiennent la formation en technologie dont ils ont besoin pour prendre un rôle de leadership au sein de l'équipe.

Agrandissez votre réseau :

- Meetups consacrés à la technologie partout dans le monde.
- LinkedIn des femmes en technologie international.

« Je gagnerais plutôt 1 % à partir des efforts de 100 personnes que 100 % à partir de mes propres efforts. »

John D. Rockefeller
Industriel et philanthrope

Règle nº 5 : Écoutez vos clients

Vous préoccupez-vous de la possibilité que la technologie remplace votre travail?

Vos clients veulent que la technologie ajoute un complément à vos affaires, mais ne vous remplace pas. Ils sont vos clients en raison de l'élément humain, de la valeur de vos conseils.

Une étude de Deloitte a renforcé ce concept en affirmant que même si les personnes de la génération du millénaire apprécient les avantages et les progrès apportés par la technologie, *« la majorité d'entre eux considère que la technologie constitue une façon additionnelle de communiquer et d'investir, mais ne remplace pas les interactions personnelles offertes par un gestionnaire de patrimoine »*.

N'oubliez pas que la technologie se fonde surtout sur des faits et n'a pas recours à l'intelligence émotionnelle. Même si la technologie permet de rendre vos affaires plus efficientes, vous seuls comprenez vos clients et vous en souciez.

« Le réseautage se rapproche plus de l'agriculture que de la chasse. »

Dr. Ivan Misner
Père du réseautage moderne

« L'homme est toujours l'ordinateur le plus extraordinaire de tous. »

John F. Kennedy
35e président des États-Unis

RÉSERVÉ AUX CONSEILLERS. Aucune partie des renseignements contenus aux présentes ne peut être reproduite ou distribuée au public, car ces renseignements ne sont pas conformes aux normes applicables sur les communications de vente à l'intention des investisseurs. Placements Mackenzie ne sera tenue aucunement responsable de tout conseiller qui communiquera ces renseignements aux investisseurs.

Les placements dans les fonds communs peuvent donner lieu à des commissions, des commissions de suivi, des frais de gestion et d'autres frais. Veuillez lire le prospectus avant d'investir. Les fonds communs ne sont pas garantis, leur valeur varie fréquemment et leur rendement antérieur peut ne pas se reproduire.

Le contenu de cet article (y compris les faits, les perspectives, les opinions, les recommandations, les descriptions de produits ou titres ou les références à des produits ou titres) ne doit pas être pris ni être interprété comme un conseil en matière de placement, ni comme une offre de vente ou une sollicitation d'offre d'achat, ou une promotion, recommandation ou commandite de toute entité ou de tout titre cité. Bien que nous nous efforcions d'assurer son exactitude et son intégralité, nous ne sommes aucunement responsables de son utilisation.

1256325 05/20