



## Le marketing des services linguistiques

### Droits d'inscription

Membres et candidats à l'exercice : 82,50 \$  
Étudiants inscrits : 41,25 \$  
Étudiants - Mentorat universitaire : 41,25 \$  
Membres de 65 ans et plus : 41,25 \$  
Membres d'un organisme partenaire de l'OTTIAQ : 82,50 \$  
Non-membres : 145 \$

M'inscrire



### Description

Le succès dans le développement de toute pratique professionnelle prend toujours racine dans deux aspects fondamentaux : la compétence professionnelle (expertises, rigueur, etc.) et le partenariat d'affaires avec son client (valeur ajoutée). Cette conférence couvrira le second aspect : une attitude d'affaires rigoureuse, structurée et bien orientée sur l'approche-conseil, important facteur de différenciation et de fidélisation.

La séance sera structurée en cinq modules : des cas vécus (comment des professionnels s'organisent-ils? Quelles sont leurs meilleures pratiques?), une décision stratégique (réorienter le développement de sa pratique), un modèle d'affaires (se positionner, établir ses priorités, faire des choix, etc.), l'attitude d'affaires et le plan de match.

Cet atelier a été enregistré dans le cadre de la journée de formation continue jumelée au congrès 2010.

Dans un souci de confidentialité, les voix des participants ont été supprimées. Toutefois, les réponses aux questions posées ont été conservées.

Mise en ligne : février 2010

### Formateur

Gérard Vallée, associé principal  
Vallée Marketing Conseils inc.