

## MODULE 5 – SYSTÈME DE RECONNAISSANCE CLIENT / FIN DE PROJET / SOUS-TRAITANCE AGRANDISSEMENT DE L'ÉQUIPE

### Fin de projet

La conclusion, cette portion peut avoir l'air simple, voilà le projet et au revoir, mais elle comporte son lot de petit point important.

- Suivant la rencontre de présentation finale et potentielle correction/ajustement.
- Envoi de la facture finale
- Valider si l'accompagnement se poursuit pendant la réalisation du projet

Si l'accompagnement va au-delà de la réalisation et se poursuit en accompagnement pendant l'exécution, la facture finale sera donc repoussée.

\*\*\*\*\* Important de bien déterminez notre processus de facturation surtout pendant la période d'accompagnement de la phase d'exécution puisque les heures peuvent s'accumuler extrêmement rapidement et il est difficile d'y mettre un terme.

Dans l'outil #4 vous trouverez une bonne base afin que vos clients connaissent déjà la procédure à cet effet et il y est inclus la clause de fin de contrat. L'objectif étant de pouvoir terminer votre entente lorsque vous jugez que vous n'apportez plus au projet.

### Reconnaissance client

Un système de reconnaissance client n'est pas obligatoire, mais sera toujours apprécié et gagnant.

Selon la longueur du projet et de la collaboration, lorsque celle-ci prend fin, il est bien de pouvoir souligner son appréciation envers nos clients et leurs confiances.

Ainsi, sans être nécessairement un "cadeau" prendre le temps de rédiger une note, une carte peut être très apprécié et vous permettra de mieux vous positionner face à une future collaboration.

Dans un monde où tout va très vite, je vous garantis que ce petit geste ne passera pas inaperçu !!

### **Sous-traitance agrandissement de l'équipe**

Laisser notre clientèle entre les mains de quelqu'un d'autre !!!!

C'est parfois inconcevable.

Mais c'est pourtant possible et non seulement gagnant.

Avec le module 5, nous avons complété une boucle en entier, du premier contact client jusqu'au petit cadeau de la fin.

C'est avec ce tour complet que nous avons pu ajuster et corriger notre méthode et surtout les peaufiner. Ce qui nous permet de dire maintenant que nous connaissons les rouages sur les doigts de notre main.

Et c'est là que nous pouvons partager ceci à quelqu'un qui viendra répéter nos étapes afin de pouvoir multiplier nos services à encore plus de clientèle.

### **Employé ou sous-traitant ???**

Ici, la réponse à cette question peut être extrêmement variable selon le type de service que nous offrons. Les projets que nous acceptons et les tâches que nous souhaitons laisser à d'autres.

La première étape serait donc de définir quelles tâches parties toutes les étapes précédentes seraient les plus gagnantes pour nous à laisser aller et quels seront plus gagnantes à mettre notre temps et effort.

Rapport temps et efficacité versus revenus engendrés.

Si vous avez fait de bonnes étapes de développement d'affaires, vous savez déjà où vous pouvez vous permettre de laisser quelqu'un d'autre travailler à votre place et où vous devez miser vos efforts.

*(Si ce n'est pas le cas, nous préparerons un plan de match)*

## Différences entre sous-traitants et employés

Lorsque vous pouvez utiliser les deux options, il vous sera peut-être plus difficile de prendre une décision alors voici les principales différences :

- Un sous-traitant (comme une adjointe virtuelle), deviendra votre collaborateur, un allié qui pourra vous apporter un point de vue extérieur complémentaire à votre entreprise. Il ou elle travaille de façon autonome avec ses propres outils et gère son propre horaire de travail.
- Un employé pourra aussi vous apporter un point de vue extérieur et de très bonnes idées pour votre entreprise. Il peut aussi être très autonome dans sa gestion de sa journée et dans l'exécution de ses tâches mais devra avoir vos consignes au préalable. Un employé se moulera à vos horaires, ce qui peut être un grand plus selon le type d'activité.

Simplement avec ces petites nuances, vous comprendrez pourquoi le type de tâches peut grandement influencer votre choix.

Si vous optez pour un sous-traitant qui est travailleur autonome, vous pouvez vous attendre à le rémunérer un peu plus cher de l'heure qu'un employé puisque vous n'aurez aucune déduction salariale ou vacance à lui payer.

Ce sont à l'inverse des points que vous devrez considérer lorsque vous allez avec l'option d'un employé, déduction salariales, vacances, fériés etc.

Peut importe l'option que vous choisirez, vous avez l'opportunité de créer une équipe et de transmettre les valeurs de votre entreprise à ceux-ci afin qu'à leur tour ils les multiplient et les transmettent à votre clientèle.

Ce qui m'amène au point le plus important dans cette transition, **les valeurs**.

Lorsque vous choisirez la perle rare ou les perles rares, assurez-vous qu'ils connaissent et partagent les valeurs de votre entreprise MAIS surtout, assurez-vous de les traiter en respectant vous-mêmes ses valeurs tout comme vous le feriez pour votre clientèle !!