

**Solution d'intervention virtuelle** pour une association

**Contexte** : Les membres sont éparpillés au Québec. L'association ne dispose pas de budget pour organiser un symposium afin de présenter des éléments de contenu : A7 a rendu possible un partage de meilleures pratiques & l'accès à du contenu pour les nouveaux membres...

UN TAUX DE RENOUVELLEMENT QUI A DÉPASSÉ LES OBJECTIFS !

[En savoir plus ?](#)

**Groupe de discussion** « focus group »

**Contexte** : remise en question par l'organisme de son programme aboutissant sur une reconnaissance octroyée aux entreprises complétant la démarche. A7 a organisé des échanges pertinents dont les apports se sont avérés très utiles !

**Résultats** : 95% de taux de satisfaction globale

[En savoir plus ?](#)

Intervention « **de la gestion de la pertinence** »

Réalisés dans le domaine touristique-hôtelier avec les gestionnaires de tous les départements de l'organisme incluant le DG.

**Contexte** : situation de **pénurie de main d'œuvre** dont l'introduction d'un **changement avec 2 nouveaux directeurs (départs)**. A7 est intervenu de manière adaptée & pragmatique sur les **gains de productivité** de 12% dont les gestionnaires peuvent bénéficier avec de petits changements !

[En savoir plus ?](#)

**Évènements pep rassemblant une centaine de gestionnaires** du grand Montréal

**Contexte** : Les familiariser avec la notion de GESTION D'ÉNERGIE PERSONNELLE, vecteur de performance ! La **pénurie de main d'œuvre** & le **roulement de personnel** engendrent une pression inégalée sur les gestionnaires... A7 les a conviés à partager, à écouter ses TRUCS BLEUS PRAGMATIQUES & leur a offert des suivis virtuels !

[En savoir plus ?](#)

**Accompagnement personnalisé**

d'une importante agence de voyages pour organiser le département commercial (cycle de vente, analyse de l'offre & des ventes perdues, messages automatisés & « chat ») pour **mieux vendre** !

Par différents moyens, A7 a conscientisé les conseillers sur l'importance de leur rôle & de certaines techniques. De **nouveaux outils** furent adoptés avec succès pour faciliter les ventes & les interactions avec les futurs clients !

[En savoir plus ?](#)

Mieux servir ses clients internes & externes en appliquant « **L'empathie extrapolée** pour une nouvelle génération de service à la clientèle »

La **rareté de main d'œuvre surtout en régions** oblige certaines organisations à être CRÉATIVES & travailler autrement !

A7 a mis en place des outils pour accélérer les processus de réponses aux demandes & améliorer la cohésion d'équipe afin de mieux travailler ensemble

**Résultats** : 98% de taux de satisfaction globale

[En savoir plus ?](#)

**Intervention pep** dans une grosse municipalité pour rallier les gestionnaires entre eux. Le Directeur général de la ville souhaitait **briser les silos** afin de fédérer les différents départements & mieux servir les citoyens...Après une analyse & 2 sondages anonymes, A7 a organisé des tables rondes en se concentrant sur le MODE SOLUTIONS. Des **changements** & de **nouveaux outils** ont été bâti tous ensemble afin d'augmenter l'**efficacité interne** & la **satisfaction externe** !

[En savoir plus ?](#)

Abonnez vous à notre contenu gratuit  
conseils\_Intelligence\_Relationnelle

Contactez Béatrice pour en savoir plus au 514 803-7977 ou  
bjavaudin@A7ressources.com | www.A7ressources.com