

JOURNÉE **NWiR** 2023



Arguments à l'appui

Veillez vous joindre à nous!
4 avril | Mississauga, Ontario

Votre guide de défense des droits lors de la Journée nationale des femmes en toiture

- 1** Passez en revue et choisissez les sessions qui vous intéressent le plus dans le programme de l'événement et passez en revue les futurs objectifs et stratégies de votre entreprise. Recherchez des thèmes et des objectifs communs entre les objectifs de votre gestionnaire ou de votre entreprise et ce que vous pouvez apprendre lors du séminaire.
- 2** Lisez les objections courantes de la page 2 et soyez prêt.e à y répondre avec assurance (faits, chiffres, preuves). Consultez également les pages 2 et 3 pour connaître les participant.e.s au séminaire et les raisons pour lesquelles il s'agit d'un excellent choix.
- 3** Une fois que vous avez fait vos recherches et préparé votre dossier, téléchargez une copie de la lettre que nous avons préparée (exemple au verso, personnalisez les zones jaunes et partagez-la avec votre gestionnaire - de préférence en personne!)
- 4** Des objections nous ont échappé? Besoin d'aide supplémentaire? Envoyez-nous un courriel à info@NationalWomeninRoofing.org. Il nous fera plaisir de vous aider!

NWiR
National Women in Roofing

Pour plus de ressources et l'inscription à la Journée NWiR 2023 :
www.nationalwomeninroofing.org/home/education/national-women-in-roofing-day-2023/

Comment répondre aux objections courantes en toute confiance.

OBJECTION N° 1

La participation au séminaire est trop coûteuse.

Réponse : Soyez prêt.e à assumer les coûts d'une NON-participation. Comparez le coût que cela représente à ce que vous risquez de perdre si vous n'êtes pas en mesure de satisfaire le portefeuille de ventes, de créer des opportunités de croissance ou de vous tenir au courant des dernières technologies (tout ce qui est important pour votre entreprise). N'oubliez pas de parler de la valeur de la création d'un réseau au sein du secteur vers lequel vous pouvez vous tourner lorsque vous êtes confronté.e à un défi. Si vous voulez amener votre équipe, parlez de l'intérêt d'apprendre ensemble.

OBJECTION N° 2

La Journée nationale des femmes en toiture est comme tout autre événement de réseautage. Il est juste rempli d'idées ambitieuses et de grandes fêtes.

Réponse : La Journée nationale des femmes en toiture (NWiR Day) est spécialement conçue pour les professionnels de la toiture pluridisciplinaires. Vous pouvez donc être sûr.e.s que je ne perdrai pas mon temps avec des sessions qui ne répondent pas à nos défis commerciaux particuliers. Les conférencier.e.s sont des expert.e.s et des praticien.ne.s - ce sont des personnes qui sont sur le terrain et qui font le travail. Elles savent ce qui fonctionne et ce qui ne fonctionne pas. J'apprendrai les étapes (et la manière de les suivre) pour mettre réellement en œuvre de nouvelles tactiques et stratégies à mon retour au bureau.

OBJECTION N° 3

C'est trop de temps passé hors du travail.

Réponse : J'ai préparé un plan pour couvrir mes responsabilités pendant mon absence. En consacrant deux nuits et une journée entière à cette expérience, je pourrai me concentrer et m'immerger complètement en « mode apprentissage », ce qui me permettra d'exécuter plus rapidement ce que j'apprends et me donnera de nouvelles idées pour nous aider à atteindre plus rapidement nos objectifs.

OBJECTION N° 4

On peut apprendre le même contenu dans des webinaires et des articles.

Réponse : Les webinaires et les articles peuvent combler certaines lacunes, mais ils ne peuvent pas remplacer une expérience de séminaire en personne. À la journée NWiR, je rencontrerai d'autres professionnel.le.s de la toiture confrontés aux mêmes défis. Il y a aussi la possibilité d'établir un réseau direct avec les conférencier.e.s et les autres participant.e.s pour poser les questions ciblées que j'ai, afin que nous puissions atteindre nos objectifs spécifiques.

D'autres raisons pour lesquelles la Journée NWiR est un bon investissement.

La Journée NWiR est le premier séminaire pour les femmes dans le secteur de la toiture. Il existe de nombreux séminaires, mais aucun autre dont le programme entier est axé sur les défis et les opportunités uniques qui touchent les femmes dans le secteur de la couverture.

Le monde des affaires est en constante évolution.

Pour beaucoup d'entre nous, que nous débutions dans le domaine ou que nous ayons plus de vingt ans d'expérience, il existe un fossé entre ce que nous savons déjà et ce que nous devons savoir pour être les meilleures dans notre travail et pour notre entreprise. Lors de la Journée NWiR, les sessions sont conçues pour aider à combler ce fossé, qu'il s'agisse d'apprendre les dernières techniques d'application, de créer une culture d'entreprise qui attire et retient les talents, de s'entretenir avec les principaux fournisseurs de marketing et de technologie ou de développer des stratégies commerciales à court et à long terme.

Passez en revue les sessions prévues pour 2023 sur www.nationalwomeninroofing.org.



Les conseils et les contacts sont inestimables.

Les participant.e.s ont la possibilité de rencontrer, de nouer des contacts et d'obtenir des conseils de la part de centaines de professionnel.le.s de la toiture issus d'entreprises telles que Johns Manville, Tremco, TAMKO, SRS Distribution Inc, KPost Roofing & Waterproofing, Beacon Roofing Supply, Tecta America, Nations Roof, et bien d'autres encore. Qu'il s'agisse du déjeuner d'apprentissage ou du réseautage express, les introverti.e.s comme les extraverti.e.s pourront créer des liens auxquels ils pourront faire appel pour obtenir des conseils pendant des années.

C'est une question de retour sur investissement.

La majorité des budgets des entreprises sont consacrés au service à la clientèle, au marketing et au recrutement et à la fidélisation des employés, mais la plupart des entreprises trouvent que leurs investissements ne sont que peu ou pas efficaces. Les entreprises continuent à investir dans les technologies de marketing, les efforts de recrutement et les outils de service, mais elles ne disposent pas d'une stratégie suffisante pour les utiliser. Il y a de nombreuses raisons à cela, et AUCUN séminaire ne peut les résoudre toutes. Mais investir dans son équipe en lui donnant la formation nécessaire pour en faire plus avec les outils dont elle dispose est un excellent début.



JOURNÉE NATIONALE DES FEMMES EN TOITURE

Nous avons préparé une lettre type pour vous!

Bonjour [ENTRER LE NOM DU GESTIONNAIRE],

J'aimerais que vous approuviez ma participation à la Journée nationale des femmes en toiture qui aura lieu à Mississauga, en Ontario, le 4 avril 2023. Il s'agit de la première conférence destinée aux femmes professionnelles multidisciplinaires du secteur de la toiture, qui leur permettra de découvrir les dernières stratégies et tactiques commerciales et de partager les secrets de leur réussite.

Les sessions couvrent tout, de XXX et XXX à XXX et XXX [insérer les sujets qui sont les plus importants pour votre entreprise si nécessaire]. Contrairement à de nombreuses conférences, les sessions de la Journée NWiR ne sont pas axées sur l'utilisation de plateformes ou d'outils spécifiques et ne sont pas uniquement des discussions théoriques. Le contenu est applicable à tous les professionnel.le.s de la toiture, et je repartirai avec les étapes nécessaires (et la manière de les réaliser) pour mettre en œuvre ce que j'ai appris.

Entre le contenu présenté dans les sessions, les questions-réponses avec les conférenciers après les présentations, les tables rondes et le réseautage avec les autres participants, je prévois d'apprendre de nouvelles stratégies et tactiques, et d'obtenir un plan d'action, afin de pouvoir contribuer à améliorer nos efforts dès mon retour au bureau.

La Journée NWiR comportera des sessions, notamment :

- [Insérer 3 séances qui, selon vous, seraient bénéfiques à votre organisation]
- Apprendre comment [INSÉRER L'INFORMATION QUE VOUS ÊTES ENTHOUSIASTE D'APPRENDRE AU COURS D'UNE SESSION] m'aidera à [INSÉRER UNE NOUVELLE COMPÉTENCE ICI [PAR EXEMPLE, AIDEZ-MOI À DÉVELOPPER UNE STRATÉGIE SUR xxxx QUI ME PERMETTRA DE MESURER SON SUCCÈS; AIDEZ-MOI À APPRENDRE COMMENT METTRE EN ŒUVRE xxx POUR AMÉLIORER LA PRODUCTIVITÉ ET L'EFFICACITÉ.]

À mon retour de la Journée NWiR, je partagerai les leçons apprises, y compris celles que nous pouvons mettre en œuvre immédiatement pour obtenir des résultats tangibles. Vous pouvez également en savoir plus sur le séminaire à l'adresse nationalwomeninroofing.org.

J'ai calculé le coût approximatif de ma participation à la journée NWiR :

- Billet d'avion/voyage : [\$SI APPLICABLE]
- Hôtel : [\$SI APPLICABLE]
- Laissez-passer du séminaire [et de la conférence] : [\$MONTANT : assurez-vous de considérer si vous voulez ou non inclure l'IRE de participation]
- Total : [\$MONTANT]

Je vous remercie de l'attention que vous porterez à cette demande.

[VOTRE NOM]