



Mission du club

- Stimuler les échanges commerciaux entre les membres.
- Favoriser l'enrichissement des membres par le biais de ces échanges.
- Promouvoir les activités et les réalisations de tous les membres.

Philosophie

Le club est constitué d'un maximum de 30 membres. Le membre est animé du même souffle que ses pairs qui consiste à devancer les événements, créer des opportunités d'affaires et provoquer des échanges. Tous les membres sont liés les uns aux autres par cette unique volonté d'agir en vertu d'un ensemble de principes dont la simplicité étonne toujours.

- Être en affaire, c'est être en action.
- L'action d'un membre vise la création d'une économie.
- L'action d'un membre porte sur le réseau de ses pairs.
- L'action d'un membre soutient la croissance de l'entreprise de ses pairs.
- Le membre participe assidûment aux activités de son Club en toute fiabilité, honnêteté et équité.

Le portrait d'un membre est celui d'une personne dont il est impossible de remettre en question le professionnalisme et le sens des responsabilités.

Profil d'un membre

ATTITUDE DE CURIOSITÉ :

Lorsque vous rencontrez un ami ou un client, vous pourriez lui demander : Qui s'occupe de... ta comptabilité... ton financement ou avec quelle banque fais-tu affaires... ton garagiste... ton agent d'assurance... ta défense légale ou ta poursuite... tes achats de papeteries... ton agence de voyage, etc.?

ATTITUDE SUGGESTIVE :

« Moi, je connais quelqu'un de compétent qui pourrait sûrement t'aider et te conseiller. Je le rencontre prochainement; je vais lui demander de te contacter. Son nom est : _____ »

ATTITUDE D'INFORMATION :

Le membre doit s'assurer que la référence donnée est bien reçue et qu'elle est réalisable par l'interlocuteur. Il doit transmettre les informations suivantes : nom de la compagnie, le nom du responsable, le numéro de téléphone, l'adresse, si possible, afin d'éviter qu'une référence soit négligée ou tout simplement oubliée.

ATTITUDE DE PARTICIPATION :

Un membre ne peut se permettre de manquer une réunion, car il nuit au bon fonctionnement du Club. Loin des yeux loin du cœur... et c'est pourquoi le membre doit noter toutes les dates des déjeuners futurs afin de ne prendre aucun rendez-vous au même moment.

ATTITUDE PERSONNELLE :

Le but premier du Club n'est pas de créer des occasions d'affaires entre les membres. Une référence personnelle ne saurait donc être reconnue comme telle. Seules les informations pertinentes à une occasion d'affaires avec un inconnu devraient être reconnues comme une référence.

ATTITUDE POSITIVE :

Le membre devrait concentrer ses efforts pour réussir à donner une référence à tous les déjeuners de l'année.

Définition d'une occasion d'affaires

DÉFINITION :

Une occasion d'affaires comprend et signifie tout conseil, toute référence ou toute assistance à l'un des membres du Club ou à sa clientèle dans le but d'effectuer une transaction d'affaires.

PROCÉDURE :

- Toutes les occasions d'affaires seront enregistrées par le secrétaire.
- Pour qu'une occasion d'affaires soit valide, elle devra être transmise verbalement lors d'une réunion en mentionnant son nom et sa nature.
- Si certaines raisons exigent que le nom ne soit pas dévoilé, la référence sera enregistrée confidentielle.

CONFIDENTIALITÉ :

Toutes les occasions d'affaires remises à l'intérieur du groupe doivent demeurer au sein du groupe. Une autorisation doit être faite au donneur si le receveur a l'intention de donner cette référence à quelqu'un d'autre au sein du groupe ou à l'extérieur.

UNE OCCASION D'AFFAIRES DOIT NORMALEMENT COMPRENDRE :

- Le nom de la compagnie
- Le nom de la personne ressource et sa fonction
- Le numéro de téléphone
- L'adresse
- La nature de l'occasion

CONDITIONS :

Une occasion d'affaires sera valide si le donneur a réalisé un premier contact avec le prospect.

Devoirs et obligations des membres

QUANT À SA PARTICIPATION :

- Le membre doit participer aux réunions du Club avec constance et assiduité.
- Le membre doit fournir des occasions d'affaires à tous les membres du Club.
- Le membre doit respecter les règles du déroulement de l'assemblée.
- Le membre doit respecter les règles du bon fonctionnement général du Club.

QUANT À SA CONTRIBUTION :

- Le membre doit contribuer à l'enrichissement de ses pairs.
- Le membre doit référer à ses pairs des occasions d'affaires réelles, incontestables et véritables.
- Le membre doit privilégier ses pairs en toutes circonstances.
- Le membre doit rechercher des occasions d'affaires en fonction des besoins de ses pairs.

QUANT À LA RELATION AVEC SES PAIRS :

- Le membre doit contribuer à un climat de camaraderie au sein du Club.
- Le membre ne doit faire preuve d'aucune discrimination de quelque nature que ce soit envers l'un ou l'autre de ses pairs.
- Le membre, dans ses actes ou ses paroles, doit faire preuve de respect envers ses pairs et veiller au maintien de la bonne réputation des membres du Club.