

# Commercialisez vos titres de compétences!



Votre titre de conseiller en voyages certifié/gestionnaire en voyages certifié définit votre marque personnelle et rehausse vos compétences professionnelles. Votre titre permet de vous distinguer de la concurrence dans une industrie où les clients ont de la difficulté à évaluer la différence entre les bons agents et les agents qui sont plus ou moins bons. Votre certification professionnelle confirme que vous avez complété le processus qui prouve que vous possédez les connaissances, l'expérience et les compétences requises pour accomplir votre travail. Votre preuve est le certificat que vous avez obtenu en réussissant un examen et répondant aux critères approuvés par l'ACTA, l'association qui supervise et maintient les normes en vigueur pour l'industrie canadienne du voyage.

## **Faites vous la promotion de vos titres de CTC et CTM ?**

- Est-ce que votre titre de CTC/CTM apparaît sur votre carte professionnelle?
- Est-ce que votre titre CTC/CTM apparaît sur toutes vos correspondances y compris votre signature de courriel?
- Est-ce que votre message de messagerie vocale fait mention du fait que vous êtes un « conseiller en voyages certifié »?
- Est-ce que votre titre de CTC/CTM est indiqué sur votre profil LinkedIn? Votre page Facebook?

## **Suggestions pour la promotion de votre titre professionnel**

- Créez une page Facebook personnelle. Remplissez cette page de vos intérêts en un style cohérent. Pour créer une image de vous en tant que marque commercialisable, votre page de profil doit respirer une idée claire. Cela signifie essentiellement de créer un personnage. Par exemple, si vous aimez voyager, publiez sur votre profil des informations qui reflètent votre amour pour l'aventure, des albums photo des endroits où vous êtes allé, des liens de festivals de musique à venir, vos compagnies aériennes favorites ou chaînes hôtelières. « Aimez » les pages Facebook qui représentent des intérêts similaires, reliés. Pour établir une fiabilité grandissante, téléchargez des photos de vous en train de vous adonner à des activités auxquelles vous prétendez vous intéresser. Maintenez vos coordonnées et votre expérience professionnelle à jour. Faites en sorte qu'il soit facile pour les gens d'entrer en contact avec vous et de voir ce qui constitue votre expérience afin qu'ils n'aient pas à faire des recherches pour obtenir plus de détails. Créez un groupe Facebook pour votre marque ou vos services dans le but de bâtir une communauté où vos clients peuvent interagir. Les groupes Facebook viennent avec des babillards ou forums où l'on peut se joindre à des sujets de discussion, publier photos, et vidéos qui vous permettent d'envoyer rapidement des mises à jour aux membres de votre groupe. Utilisez la fonction d'événements pour passer le mot au sujet d'événements promotionnels et de marketing à l'image de votre marque et vos services. Donnez des raisons à vos clients de vous « suivre » et publier des commentaires sur vos services. Incitez-les avec des points de vue et conseils.

# Commercialisez vos titres de compétences!

- LinkedIn a maintenant une section *Certifications* à inclure à votre profil. Vous pouvez même ajouter des certifications spécialisées dans la section *Spécialités* de votre profil résumé LinkedIn.
- Incitez les clients à vous écrire des témoignages sur LinkedIn.
- Écrivez un blogue de voyage. Lorsque vous êtes auteur d'un blogue, vous devenez une source d'informations impartiale et digne de confiance. Vous pourriez même ne pas réaliser à quel point vous possédez de grandes connaissances jusqu'à ce que vous commenciez un blogue à ce sujet. Le plus grand avantage d'un blogue est que vos lecteurs peuvent vous contacter et vous demander une recommandation ou d'être rassuré – faites la promotion de votre titre professionnel sur votre blogue!
- Créez un porte-nom personnalisé avec votre titre et portez-le à tous les événements de l'industrie.
- Encadrez et affichez fièrement votre certificat.
- Incluez le logo de CTC ou CTM sur chaque document de marketing que vous produisez; examinez vos documents de marketing... et votre site Web...et les lettres ou messages que vous écrivez...et les présentations que vous faites. Est-ce qu'ils communiquent tous votre titre de compétences?
- Maîtriser votre présentation. Est-ce que votre discours est au point si des clients vous demandent : « Pourriez-vous me parler de vous? » Ou « Qu'est-ce qui vous distingue des autres agents? » Votre titre professionnel devrait être l'un des messages les plus importants de votre discours!
- Lorsque vous discutez de ce que vous faites dans la vie, assurez-vous de mentionner que vous êtes un professionnel certifié.
- Soyez un modèle pour la prochaine génération de jeunes agents. Recrutez, inspirez et encadrez-les; encouragez-les à devenir certifiés! Cette industrie a désespérément besoin de sang neuf et les jeunes talents se joindront seulement à nous lorsqu'ils verront des modèles professionnels qui ont réussi.

