

# LISTE DE CHOSES À FAIRE

OPTIMISEZ VOTRE PROFIL FCSI<sup>MD</sup>



En tant que Fellow de CSI (FCSI<sup>MD</sup>), vous avez une excellente occasion de faire connaître votre accomplissement particulier et d'en optimiser les avantages pour votre réputation professionnelle. Cette liste de choses à faire vous aidera à sensibiliser vos clients actuels et potentiels au fait que vous détenez le titre de compétence le plus élevé dans le secteur des services financiers canadiens.

- Aviser les principaux services internes (RH, Commercialisation, Conformité)
- Aviser l'OCRCVM et les autres organismes et associations professionnelles
- Mettre à jour vos cartes professionnelles et votre carte électronique
- Mettre à jour vos références sur les sites Web (intranet et Internet)
- Mettre à jour les sites Web externes et vos médias sociaux (LinkedIn, Facebook, Twitter, Pinterest, etc.)
- Mettre à jour la signature que vous utilisez dans vos courriels
- Mettre à jour les versions en ligne et à distribuer de la biographie
- Demander à la direction d'envoyer une lettre ou un courriel aux clients pour les informer de l'acquisition du titre (ébauche fournie)
- Mettre à jour les sites Web de tiers (liés à des affiliations sociales, à des nominations à des conseils d'administration)
- Mettre à jour l'annuaire interne et externe de l'entreprise
- Mettre à jour votre signature standard pour les correspondances (selon le modèle)
- Aviser votre association d'anciens étudiants et les rédacteurs des publications de cette association
- Mettre à jour l'affichage et les modèles de publicité (imprimés et en ligne), y compris le logo de FCSI<sup>MD</sup>
- Communiquer par téléphone avec des membres clés de réseaux personnels et professionnels
- Mettre à jour le matériel promotionnel remis aux clients actuels et potentiels (calendrier, stylos, etc.)
- Mettre à jour les articles de papeterie personnalisés (professionnels et personnels)
- Mettre à jour le matériel promotionnel (brochures, dépliants, etc.) Mettre à jour les modèles destinés aux présentations
- Aviser le personnel formé pour expliquer la valeur du titre de FCSI<sup>MD</sup> aux clients actuels et potentiels
- Aviser les autres réseaux professionnels et personnels susceptibles de faire la promotion de vos services

