

# COMMENT CONVAINCRE VOS SUPÉRIEURS DE VOUS ENVOYER AU CONGRÈS

L'ACPDP est le seul organisme qui donne aux professionnels en dons planifiés et aux conseillers professionnels la possibilité de se rencontrer en un même lieu dans le but de collaborer et d'apprendre les uns des autres.

Il y a de bonnes raisons de s'enthousiasmer face à l'important éventail d'ateliers offerts au congrès et pour ses cinq séances plénières inspirantes. Venez acquérir des connaissances, échanger des expériences et prendre note des tout nouveaux enjeux et tendances, ainsi que des dernières façons de procéder en matière de planification stratégique de dons de bienfaisance.

Bien qu'il s'agisse d'excellentes raisons d'assister au congrès de l'ACPDP, nous vous suggérons de suivre les conseils que voici en vue d'obtenir le soutien de votre organisme et de faire approuver vos frais de perfectionnement professionnel :

#### ÉTAPE 1 – ÉTUDIEZ LE PROGRAMME DU CONGRÈS

Trouvez et sélectionnez les ateliers qui répondent à vos besoins ainsi qu'à ceux de votre équipe et de votre organisme. Chacun des ateliers de formation offrent des solutions susceptibles de vous aider à relever vos défis les plus importants, à saisir de nouvelles opportunités et à améliorer vos résultats.

#### ÉTAPE 2 – FAITES VALOIR LE RENDEMENT FINANCIER DE VOTRE PARTICIPATION

Attirez l'attention de vos supérieurs sur la valeur financière de votre participation au congrès. Le fait de pouvoir établir des liens avec le corps professoral et d'échanger des idées avec ses membres, demander conseil à des conseillers financiers, à des avocats et à des notaires et collaborer sur place avec des professionnels qui relèvent les mêmes défis que vous peut faire économiser du temps et de l'argent à votre organisme et lui éviter d'avoir à dépenser davantage dans l'espoir de trouver une solution ailleurs.

### ÉTAPE 3 – PRÉSENTEZ VOS ARGUMENTS!

Rédigez une lettre de demande détaillée à votre supérieur dans laquelle vous énoncerez votre plan de match pour le congrès, ferez valoir vos objectifs de formation, les opportunités de réseautage ainsi que le rendement de l'investissement dont pourra tirer profit votre organisme ou votre compagnie.

#### ÉTAPE 4 - REVENEZ, REDONNEZ

Engagez-vous à faire un résumé ou une présentation aux cadres de votre organisme et à votre équipe pour exposer les solutions et les idées que vous jugerez susceptibles d'aider votre organisme à mieux atteindre ses objectifs et à réaliser ses plans stratégiques.

Gestion do





## Créez un legs durable

Nos Services de philanthropie peuvent vous aider à atteindre vos objectifs caritatifs pour les générations à venir

Depuis plus d'un siècle, nous aidons les familles canadiennes en leur offrant une gamme de services spécialisés et des conseils professionnels.

Laisser un héritage, pas un fardeau™c

Appelez-nous pour en savoir plus, 1 855 833-6511



**Gestion de patrimoine** Trust Royal

RBC Trust Royal désigne Société Trust Royal du Canada et Compagnie Trust Royal. Cette publicité a été préparé(e) pour les sociétés membres de RBC Gestion de patrimoine, RBC Dominion valeurs mobilières Inc.\*, RBC Phillips, Hager & North Services-conseils en placements inc., Société Trust Royal du Canada et Compagnie Trust Royal (collectivement, les « sociétés »). \* Membre–Fonds canadien de protection des épargnants. Chacune des sociétés et Banque Royale du Canada sont des entités juridiques distinctes et affiliées. Les renseignements fournis dans cette publicité ne constituent pas des conseils fiscaux ou juridiques et ne doivent pas être interprétés comme tel. Les renseignements fournis ne doivent servir qu'à des fins de discussion avec un conseiller juridique ou fiscal qualifié ou un autre conseiller professionnel pour la planification de la mise en œuvre d'une stratégie. ® / MC Marque(s) de commerce de Banque Royale du Canada. RBC et Trust Royal sont des marques déposées de Banque Royale du Canada, utilisées sous licence. © RBC Dominion valeurs mobilières Inc., 2023. Tous droits réservés.