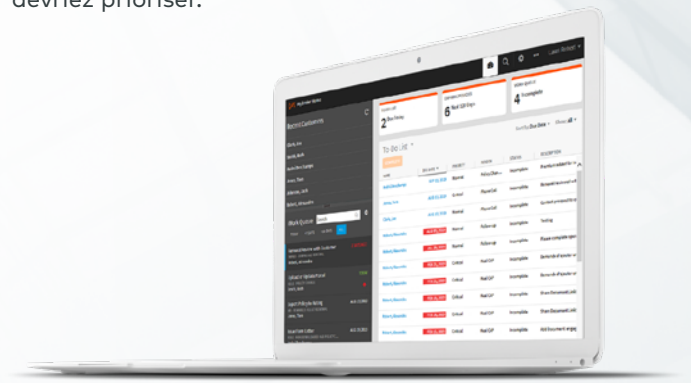


## Améliorez votre système de gestion de courtage. Augmentez votre productivité.

MonEspaceCourtier met l'information la plus importante de l'avant. Soutenu par la puissante solution de gestion de courtage SIG, ayez accès à des tableaux de bord personnalisés, à une interface utilisateur simplifiée et des capacités supérieures au niveau des processus de travail, de la gestion des ventes et de la création de rapports.

### Avantages pour les courtiers

- **Tableau de bord personnalisé:** Choisissez parmi une variété de panneaux de contrôle et configurez votre tableau de bord de façon à répondre à vos besoins. Affichez les tâches qui font partie de votre liste « à faire », les documents entrants qui sont prêts à être révisés, les dernières soumissions sur lesquelles vous avez travaillé, et plus.
- **Facilité d'utilisation pour les nouveaux employés et cohérence:** À titre d'administrateur, créez des processus que votre équipe peut sélectionner en utilisant QuickNavs. Les nouveaux utilisateurs requièrent un minimum de formation car ils sont très bien guidés à travers les différents processus de travail. Les processus expliquent toutes les étapes à accomplir et vous permettent de voir clairement les écrans sur lesquels vous devrez travailler. Certaines étapes des processus peuvent être obligatoires pour s'assurer de la cohérence du travail.
- **Collaboration des équipes et conformité:** Ouvrez un dossier et sachez instantanément qu'est-ce qui a été fait et ce qu'il reste à faire. La file d'attente MonEspaceCourtier indiquera à votre équipe quelles étapes du processus sont complétées afin que quiconque reprend le travail sache exactement quelle est la prochaine étape à compléter. Les gestionnaires peuvent générer des rapports pour voir ce qu'il reste à faire et s'assurer que le travail est terminé dans les délais requis.
- **Visibilité de votre "pipeline" de vente:** Sur la page d'accueil client, ayez un tableau plus clair de votre "pipeline" de vente. De quels prospects devez-vous obtenir une signature ? Avec qui devez-vous faire un suivi au sujet d'une soumission ? Quels sont les nouveaux prospects que vous devez contacter ? Évaluez vos prospects en tenant compte de la qualité des opportunités et déterminez quels prospects vous devriez prioriser.



Appelez-nous au 1.800.268.5325