

Sommet Apex IG 2022 – Programme en virtuel

Heure de l'Est (Ottawa)		MARDI 20 SEPTEMBRE								
14 h 15 – 16 h 30		Séance plénière n° 1*								
16 h 30 – 17 h 30		Réseautage sur Gatherly								
Heure de l'Est (Ottawa)		MERCREDI 21 SEPTEMBRE								
11 h 15 – 13 h 15		Séance plénière n° 2*								
13 h 15 – 14 h		Réseautage sur Gatherly								
14 h – 15 h	SI* MODE HYBRIDE	MODE HYBRIDE	Séance pour les adjoints Assistant Spotlight – Proven Practices Cendra Beaton et Rachel Gallant 15	En français	Practice of the Future Nick Shields, Annamaria Testani, Christine Van Cauwenberghe, Gaetan Ruest et Grace Warren 17	En français	Ethical Practices in Financial Planning Christine Van Cauwenberghe et Michael Naval 19	En français	En français MODE HYBRIDE	
	Segmentation – Ciblez davantage, augmentez vos résultats Erin Wilson et Nathan Giesbrecht 1	Insurance Strategies for Estate Planning Ty Wehrenberg, Scott Syrja et Pierre Senecal 2		Séance pour les adjoints Pleins feux sur les ad- jointes et adjointes – Pra- tiques éprouvées Steffie Laliberté et Mélanie Philion 16		La pratique de l'avenir Nick Shields, Annamaria Testani, Claude Paquin, Gaetan Ruest et David Cloutier 18		Éthique de la planification financière Josée Maure et Diane Ouedraogo 20	Gérer une entreprise numérique efficace Violaine Friset, Stéphane Thibeault, Kevin Laroche, Jean-Philippe Lauzon et Jean-Francois Laforme 5	
15 h – 15 h 30		Pause				90 min.	90 min.	90 min.	90 min.	Pause
15 h 30 – 16 h 30	SI* MODE HYBRIDE	MODE HYBRIDE	Séance pour les adjoints Increase your efficiency through Advisor Portal Tracy Szarko 21	En français	Séance pour les adjoints Gagnez en efficacité dans le Portail des conseillers Violaine Friset 22	Optimizing your practice with Investment Portal Mike Jack et Shirley Jones Paley 23	En français	Optimiser votre pratique grâce au Portail des placements Louis-Philippe Lemay et Pascal Lefebvre 24	En français MODE HYBRIDE	
	Les notions essentielles du marketing qui génèrent de véritables résultats Ray Sclafani, ClientWise 6	The Anatomy of Growth: Preparing Your Value Proposition for Evolving Client Needs Matt Chambers, PriceMetrix 7		Anatomie de la croissance : Préparer votre proposition de valeur pour les besoins en constante évolution des clients Mitch Chénier, PriceMetrix 10						
16 h 40 – 18 h 25		Séance plénière n° 3*								
Heure de l'Est (Ottawa)		JEUDI 22 SEPTEMBRE								
11 h – 12 h	SI* MODE HYBRIDE			MODE HYBRIDE			En français MODE HYBRIDE			
	Imposer notre marque : Stimuler la croissance et le plein potentiel Ryan Estis 11			Be The Spark: Five Platinum Service Principles for Creating Customers for Life Simon T. Bailey 12			Les investissements et la consommation des ménages canadiens entre pandémie et crise climatique – S'en sortir! Jacques Nantel 14			
12 h 10 – 13 h 45		Séance plénière n° 4*								

* Séance présentée en anglais et en français avec interprétation simultanée (IS).