



2025 ENTRÉE CONDITIONS

Prix Pinnacle - Au-delà des attentes

OBJECTIF

Le Prix Pinnacle pour le service "Au-delà des attentes" vise à reconnaître et promouvoir l'excellence du service dans le secteur de l'immobilier commercial. Il s'agit d'offrir un service à la clientèle qui est inattendu, extraordinaire, superflu, surprenant, attentionné, et peut-être même divertissant et audacieux. Cette performance "Au-delà des attentes" pourrait résulter d'une erreur corrigée ou d'une opportunité saisie pour montrer jusqu'où l'entreprise ira pour dépasser les attentes d'un client.

ADMISSIBILITÉ ET JUGEMENT

- Propriétaire/Gestionnaire ou Entreprise de Service/Fournisseur
- Les candidatures doivent être soumises sur une base d'auto-nomination.
- Le jugement de la candidature se fera sur la base de votre soumission écrite et du respect de toutes les exigences de soumission énumérées ci-dessous
- Les participants doivent être membres de BOMA
- L'entreprise doit avoir remporté un concours de prix d'une association locale au cours de l'année de soumission de ce cycle de prix (2024), pour être éligible à passer au niveau national de la compétition.
- Le jugement de la candidature se fera sur la base de votre soumission écrite.

SOUSSIONS

Peu après votre victoire locale, vous recevrez un courriel de BOMA Canada incluant le formulaire d'inscription et les informations sur les frais.

Formulaire d'inscription et frais :

Frais :

\$995.00 Canadiens (plus TPS-#86325 6863 RT0001)

par carte de crédit en ligne (un lien sera fourni)

15 juillet 2025

Frais d'inscription et Les documents d'entrée formelle (ci-dessous) doivent être reçus au bureau de BOMA Canada

Entrée formelle :

Les éléments suivants seront requis dans votre dossier d'entrée formelle :

1. Une feuille de couverture indiquant les informations suivantes doit être incluse :
Nom du Propriétaire/Gestionnaire ou de l'Entreprise de Service/Fournisseur ainsi que le Nom, le Numéro de téléphone et l'Adresse de la personne qui recevra toute correspondance.
2. Les sections A et B décrivent les éléments à aborder par écrit. Assurez-vous que la soumission écrite ne dépasse pas le nombre maximal de pages autorisées (5 pages). Vous êtes encouragé à inclure toute information supplémentaire qui pourrait aider les juges (tant que cela ne dépasse pas le nombre maximal de pages autorisées).
3. Les soumissions doivent être faites sur papier à en-tête de l'entreprise en utilisant vos couvertures de présentation standard.
4. Une copie électronique haute résolution de votre logo d'entreprise doit être fournie.
5. Une copie électronique de votre "photo d'équipe" doit être fournie.

Soumission écrite :

Partie A - Synopsis

Votre soumission écrite devrait soutenir l'incident ou la situation de service client que vous estimez qualifier l'entreprise pour être reconnue comme allant "Au-delà des attentes" à une époque où nous faisons tous "plus avec moins" et dépassons les normes de service à la clientèle d'il y a quelques années pour rester compétitifs.



2025 Prix PINNACLE



La soumission écrite, y compris les réponses au questionnaire, doit être brève (cinq pages maximum) et décrire les circonstances nécessitant une action extraordinaire, en détaillant les ressources et les engagements utilisés pour répondre aux besoins du client. Décrivez les avantages de l'activité ou du service du point de vue du service, de la satisfaction client, de la livraison, de la sécurité, des considérations morales et environnementales. Vous êtes encouragé à inclure toute information supplémentaire que vous jugez utile pour aider les juges (tant que cela ne dépasse pas le nombre maximum de pages autorisé).

Partie B - Questionnaire

Veuillez répondre aux questions suivantes en fonction de votre entreprise. Chaque question représente un pourcentage du score total de 100 (indiqué entre parenthèses). Les réponses manuscrites ou tapées sont acceptées.

1. L'entreprise a-t-elle fait preuve de diligence pour répondre aux besoins du client en allant considérablement au-delà de ses obligations ou en percevant l'urgence du client au moment de l'événement ? (15%)
2. Le client a-t-il perçu le service comme extraordinaire et de grande valeur ? Selon vous, combien cela valait-il pour le client ? (15%)
3. Le client a-t-il été extrêmement impressionné par l'activité/service en dépassant ses attentes ? Définissez ce que votre organisation considère comme une réponse "normale" à cette circonstance. (15%)
4. L'organisation reconnaît-elle et encourage-t-elle la volonté de répondre "Au-delà et Plus" de l'appel du devoir ? (15%)
5. La fidélité du client a-t-elle augmenté depuis que l'activité/service a été fourni par le candidat ? (15%)
6. L'activité ou le service était-il :
(10%) inattendu ou surprenant ?
attentionné ? extraordinaire ?
divertissant ? autre ?
7. L'activité/service a-t-il eu un impact significatif sur l'issue des circonstances entourant le client ? (15%)