

DIRECTIVES MARKETING LEADERSHIP CIRCLE



Cher, chère membre de la communauté Leadership Circle,

Votre réussite est notre réussite. Comme aime à le dire notre cofondateur, Bob Anderson, « la marée montante soulève tous les bateaux ». À cette fin, nous sommes heureux de partager avec vous nos directives de marketing, nos outils et nos ressources produites par le Leadership Circle. Nous espérons qu'ils vous seront d'une grande utilité pour qu'ensembles, nous élevions la pratique consciente du leadership dans le monde entier.

Comme vous le savez peut-être, nous disposons d'une vaste bibliothèque de ressources en ligne appelée LCgo. LCgo abrite toutes nos brochures, présentations PowerPoint, documents, matériel de vente, webinaires et matériel de certification pour vous aider à réussir. Si vous ne l'avez pas encore consultée, nous vous encourageons à le faire ; vous pouvez y accéder [ici](#). Utilisez le mot de passe : CreativeITLC pour vous connecter.

De plus, le site de Leadership Circle est un excellent outil marketing. Le contenu du site web et les informations sur le Leadership Circle Profile, le Collective Leadership Assessment, l'auto-évaluation du LCP, les études de cas, les liens vers nos livres, les livres blancs et les récents articles de presse sur le Leadership Circle sont des atouts marketing utiles à partager avec les clients potentiels. Nous vous invitons à tirer pleinement parti de toutes ces ressources, outils marketing et atouts du Leadership Circle. Nous vous encourageons également à créer des messages personnalisés mettant en valeur votre argument de vente et à partager vos succès et vos prestations.

Vous avez peut-être déjà votre propre site web ou des documents marketing imprimés dans lequel vous souhaitez mettre en valeur les outils ou les processus du Leadership Circle - ou vous envisagez peut-être de les développer dans le futur. Nous vous demandons de suivre les directives suivantes lorsque vous faites référence ou utilisez des éléments du Leadership Circle dans vos publications et matériel. Ainsi, vous contribuerez à protéger et à améliorer la position unique et la marque des outils, services et éléments du Leadership Circle.

Directives relatives au copyright de marketing du Leadership Circle

Il existe plusieurs façons de « parler » des produits et services du Leadership Circle, que ce soit sous forme électronique ou imprimée.

1. Écrivez l'information avec vos propres mots.
2. Paraphrasez ou faites référence à la documentation trouvée sur le site Web et dans les

brochures du Leadership Circle. Veuillez utiliser les directives de référence ci-dessous lorsque vous paraphrasez ou faites référence à toute information ou ressource du Leadership Circle.

3. Créez un lien vers les pages correspondantes ou vers les brochures trouvées sur le site Web du Leadership Circle ou sur LCgo. Veuillez ne pas partager avec vos clients ou d'autres personnes les informations sur les prix, les documents utilisés pour les certifications ou tout autre élément non commercial et ne pouvant être diffusé.
4. Les témoignages et les études de cas portant sur les produits du Leadership Circle sont un excellent moyen de faire connaître votre travail.

Directives relatives au référencement et au droits d'auteur

1. Mention de l'auteur—Lorsque vous paraphrasez, faites référence à ou partagez tout produit, copie ou ressource de Leadership Circle® (LC), nous vous demandons de mentionner Leadership Circle comme vous le feriez pour tout détenteur de droits d'auteur. Veuillez noter que le nom de notre entreprise est « Leadership Circle » et non pas « The Leadership Circle ». Veuillez faire référence à notre matériel comme suit :

*Avec la permission du Leadership Circle®, tous droits réservés. www.leadershipcircle.com

Cette mention doit apparaître clairement et de façon distincte à côté de l'article référencé ou au bas de chaque page décrivant ou présentant des produits LC sur votre site Web ou dans tout matériel électronique ou imprimé.

2. Veuillez utiliser le symbole de la marque déposée la première fois que vous faites référence au Leadership Circle® sur un site web ou dans tout autre document électronique ou imprimé.
3. Veuillez utiliser le symbole de la marque déposée la première fois que les noms des produits suivants du Leadership Circle sont utilisés sur un site web ou dans tout autre matériel électronique ou imprimé:
 - Leadership Circle Profile®
 - Leadership Circle Profile® Manager Edition
 - Leadership Circle Profile® Self-Assessment
 - Collective Leadership Assessment®
 - LeadTech®

4. Veuillez utiliser le symbole TM la première fois que les noms des produits suivants sont utilisés sur un site web ou dans tout autre document électronique ou imprimé :
 - Universal Model of Leadership™
 - Leadership System™
 - Leader to Leader™
 - Promise of Leadership™
 - Pulse™
 - BRITE™
 - REIMAGINE™
 - Quantitative Group Effectiveness Assessment™
 - Team Performance Synergy Assessment™
 - etc.
5. Le nom propre d'un produit, d'un programme ou d'un service du LC ne peut être modifié ou changé de quelque manière que ce soit. Il doit toujours être décrit (ou abrégé) exactement comme il apparaît dans les brochures du LC et sur le site web. Par exemple, le Leadership Circle Profile (LCP) ne doit pas être appelé « The Leadership Profile » ou « TLC », etc.

Lorsque vous utilisez des abréviations, veuillez écrire le nom complet en premier et l'abréviation entre parenthèses au début de votre page ou de votre document. Voici une liste des abréviations autorisées:

- Leadership Circle Profile® - LCP
 - Leadership Circle Profile® Manager Edition - LCP-ME
 - Leadership Circle Profile® Self-Assessment - LCP-SA
 - Collective Leadership Assessment® - CLA
 - Universal Model of Leadership™ - UML
 - Leadership System™ - LS
 - Leader to Leader™ - L2L
 - Promise of Leadership™ - POL
6. Dans le cadre de l'application des directives marketing ci-dessus, nous vous demandons de ne pas faire de déclarations ou de promesses infondées concernant les produits et services du LC qui ne sont pas décrits sur le site Web ou dans les brochures du LC.
 7. LC se réserve le droit de demander des changements, des modifications et des suppressions de tout matériel décrivant ses produits, ses services, ses affiliations, sa communauté, sa marque ou son entreprise.

Directives relatives à l'utilisation des photos, des ressources et des graphiques LC

1. Vous pouvez utiliser les ressources marketing disponibles dans LCgo, y compris les PDF, les exemples de graphiques LCP, les brochures, les PowerPoints ou autres matériels de distribution inclus dans LCgo. Utilisez les présentations PowerPoint du LC telles quelles ou en les simplifiant pour répondre à vos besoins. Elles sont conçues pour être utilisées comme matériel marketing et de distribution pour les clients existants et potentiels. Tout graphique, diagramme, tableau ou texte figurant dans un PPT et transféré sur un autre support doit être accompagné d'une déclaration d'auteur, conformément à ce qui est indiqué à la page.
2. N'utilisez pas ou ne dupliquez pas une photo trouvée sur le site Web du LC ou intégrée dans l'un de nos contenus si ce n'est pour l'utiliser dans le contenu prévu.
3. N'utilisez pas ou ne dupliquez pas les graphiques du LC trouvés sur le site Web du LC ou intégrés dans l'un de nos contenus si ce n'est pour les utiliser dans le contenu prévu.
4. Vous êtes invité/ée et encouragé/ée à créer un lien vers toute page web, brochure ou livre blanc du LC, si nécessaire. **VEUILLEZ NE PAS CRÉER DE LIEN VERS LA BIBLIOTHÈQUE LCgo.** Cette bibliothèque est réservée aux praticiens certifiés/ées du LC.

Directives d'utilisation du logo, du nom et des logos de produit du Leadership Circle

Vous pouvez utiliser le logo, le nom et les logos des produits du Leadership Circle à condition que :

1. Vous reproduisiez tous les éléments du logo LC en respectant les normes de qualité les plus élevées possibles. LCgo comprend une pièce jointe contenant des logos LC de différents types et tailles de fichiers standardisés. Veuillez utiliser les fichiers vectoriels SVG fournis dans la mesure du possible. Des fichiers PNG sont également inclus pour les cas où le SVG ne fonctionne pas (signatures d'e-mail, etc.).
2. Vous ne modifiez pas la couleur des logos par rapport aux couleurs fournies.
3. Vous ne placez pas les logos sur des arrière-plans chargés ou des photographies. Les logos doivent rester bien visibles à tout moment.
4. Vous utilisez au moins 75 % de la hauteur du logo comme espace libre autour du logo et entre tout autre élément, y compris le bord de la page ou de l'écran.
5. Vous n'étirez pas le logo.
6. Vous utilisez toujours le logo et le nom du LC en position secondaire dans vos documents.

Cela signifie que le nom ou le logo de votre entreprise apparaîtra toujours comme le visuel dominant de votre page. Il ne doit pas y avoir la moindre ambiguïté ou confusion sur le fait que LC est une entreprise qui vous appartient ou que les produits LC sont créés ou détenus par vous ou votre entreprise.

7. Vous établissiez un lien hypertexte entre tout logo de produit et la page de produit correspondante sur <https://leadershipcircle.com/>. Veuillez établir un lien hypertexte entre le logo principal de LC et la page d'accueil du site.
8. Pour plus d'informations sur l'utilisation et la présentation correctes des logos, veuillez consulter le guide de style de la marque LC.

Logo et badges des practitioners certifiés/ées du LC

Vous pouvez utiliser le logo et les badges de practitioner certifié/ée du Leadership Circle dans votre signature d'e-mail, sur votre site web ou dans d'autres circonstances similaires. Veuillez créer un lien hypertexte entre le logo et la page d'accueil de LC ou les pages de produits correspondantes sur <https://leadershipcircle.com/>. Veuillez respecter les mêmes directives que celles énoncées ci-dessus pour ces logos et badges.

Directives relatives à la présentation des rapports LCP et CLA

Les exemples de rapports LC, lorsqu'ils sont utilisés de façon judicieuse, peuvent aider à guider les clients et les dirigeants qui reçoivent leurs résultats. Ces rapports sont disponibles sur LCgo. Veuillez noter que les exemples de rapports se composent de deux parties, le graphique en forme de cercle et les données détaillées sous forme de rapport. Les exemples de rapports LC ne doivent jamais être accessibles ni présentés sur votre site web ou dans vos brochures. Utilisez-les uniquement comme matériel pédagogique pour vos clients existants. Ils ne sont pas destinés à être mis à la disposition du public ou utilisés comme matériel de marketing.

Votre appartenance au Leadership Circle et les modalités de recours

En plus d'être un/e membre estimé/ée de la communauté LC, vous êtes, à proprement parler, un/e coach ou consultant/e indépendant/e certifié/ée pour utiliser les produits LC. Dans vos documents imprimés et sur votre site Web, vous pouvez indiquer que vous êtes « Certifié/ée pour administrer le Leadership Circle Profile® » ou que vous êtes un/e practitioner certifié/ée du Leadership Circle®.

Nous serions ravis de jeter un coup d'œil au matériel marketing que vous élaborerez pour vos sites Web ou vos brochures en utilisant nos ressources ! Merci de les envoyer à LC Marketing Department (Marketing@leadershipcircle.com) pour que nous puissions les examiner.

Nous nous réservons le droit d'apporter des mises à jour et des modifications à ces directives. Veuillez consulter notre bibliothèque pour connaître les mises à jour.

Faites-nous savoir comment nous pouvons continuer à vous soutenir dans l'utilisation et la commercialisation des produits et services de Leadership Circle. Si vous avez des questions sur ces directives, vous pouvez nous contacter ici, Marketing@leadershipcircle.com. Nous serons ravis de vous aider.

Sincères salutations,

L'équipe Marketing du Leadership Circle