

DEVELOPPER SA PROSPECTION POUR NOUER DES PARTENARIATS

Action de formation réalisée selon les articles L.633.-1 et 6313-2 du Code du Travail

PUBLIC VISE : tout public et personne en situation de handicap

PRE-REQUIS : aucun

MODALITE D'EVALUATION : contrôle continu

SANCTION : certificat de réalisation

ORGANISATION ET FONCTIONNEMENT DE LA FORMATION :

- ⊕ Durée totale de la formation : minimum 14 heures
- ⊕ Horaires : selon emploi du temps du stagiaire
- ⊕ Rythme : suivant les disponibilités du stagiaire demi-journée ou journée de 7h
- ⊕ Mode d'organisation pédagogique : individuel présentiel
- ⊕ Lieu de formation : entreprise, domicile ou organisme de formation

Formateur intervenant :

Pour toutes informations sur votre formateur, veuillez contacter votre référente pédagogique au 02 51 24 23 41

Coût de la formation : 70€/h TTC Tarifs indiqués nets de TVA (TVA non applicable selon l'article 261-4-4 du Code Général des Impôts)

Délai d'accès : 15-30 jours (selon réception de l'accord de prise en charge, le cas échéant)

Votre contact dans l'organisme de formation : Audrey BOUTAULT – 02 51 24 23 41 – aboutault@bg2i.fr

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement mis en œuvre :

- ⊕ Moyens pédagogiques : présentation – analyse – restitution – échange
- ⊕ Moyens techniques : accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation, équipée d'ordinateurs, d'un tableau blanc – imprimante - manuelles – vidéoprojecteur (sur demande)
- ⊕ Moyens d'encadrement : formateur expérimenté dans son domaine de compétences

Moyens permettant le suivi et l'appréciation des résultats :

- ⊕ En amont de la formation ou lors du démarrage de celle-ci, entretien de positionnement individuel et d'analyse des besoins pour adapter la formation aux attentes du stagiaire bénéficiaire
- ⊕ Convocation envoyée en amont de la formation précisant les modalités de déroulement et de suivi de la formation
- ⊕ Suivi de l'exécution : feuille de présence signée par le stagiaire à chaque séance
- ⊕ Un certificat de réalisation et une attestation de formation seront remis au stagiaire à l'issue de la formation
- ⊕ Appréciation des résultats : A la fin de la formation, un questionnaire de satisfaction est adressé à chaque stagiaire
- ⊕ Un certificat de réalisation est adressé sur demande au commanditaire / financeur (Caisse des Dépôts et Consignations, FAF, OPCO).

OBJECTIFS :

- ❖ Mettre en place une dynamique de prospection efficace
- ❖ Déterminer les cibles et préparer son plan de prospection
- ❖ Définir ce qu'est un partenariat stratégique
- ❖ Identifier les phases clés du cycle de vie d'un partenariat pour le faire performer dans la durée
- ❖ Maîtriser les concepts clefs des veilles stratégiques et concurrentielles.

PROGRAMME :

- ❖ **Préparer sa prospection :**
 - ❖ définir les objectifs, les cibles, les marchés dans le cadre de la politique commerciale de votre entreprise
 - ❖ rechercher les prospects : fichiers, segmentation et tests, argumentaires
 - ❖ Hiérarchiser son portefeuille clients/prospects en fonction du potentiel de développement.
- ❖ **Maîtriser la prospection physique :**
 - ❖ conduire un premier entretien et développer un climat de confiance
 - ❖ Obtenir des rendez-vous qualifiés : réussir à franchir les barrages.
 - ❖ exercer un suivi rigoureux : qualification, relance
 - ❖ Traiter les objections et les cas difficiles.
 - ❖ Établir une relation à long terme.
- ❖ **Maîtriser la prospection par téléphone :**
 - ❖ objectifs, fichiers et argumentaires, cibler le décideur final
 - ❖ savoir franchir les différents barrages : phrases d'accroches efficaces, personnaliser le contrat, faire une proposition claire
 - ❖ découvrir les besoins du client pour mieux cibler votre argumentaire
 - ❖ traiter les objections et conclure
 - ❖ reformuler la confirmation du rendez-vous, savoir relancer un prospect
 - ❖ organiser le suivi de la prospection téléphonique
- ❖ **Conclure des partenariats gagnant-gagnant**
 - ❖ Les points clés d'une proposition de partenariat
 - ❖ Un indispensable socle de valeurs communes
 - ❖ L'incontournable convention de partenariat
 - ❖ Le cycle de vie d'un partenariat (faire connaissance, construire, mettre en œuvre, clore ou rebondir ?)
- ❖ **Organiser sa veille concurrentielle et stratégique :**
 - ❖ structurer le processus de veille : source d'informations, opportunités à saisir et menaces à prévenir, forces et faiblesses à valoriser exploiter les résultats
 - ❖ Mesurer de l'attractivité du marché et de l'intensité concurrentielle
 - ❖ Identifier ses besoins d'informations pour définir les objectifs de sa veille.
 - ❖ Cibler les concurrents à suivre et les données à récolter pour prioriser sa veille
 - ❖ Mettre en place une veille prospective pour faire apparaître les opportunités et risques de demain.



Méthodes et outils pédagogiques utilisés :

- ⊕ Un accompagnement constant du formateur tout au long de la formation
- ⊕ Un entretien téléphonique a lieu en amont avec le formateur pour définir les besoins du stagiaire
- ⊕ Des documents visuels sont analysés et des exercices écrits et orales sont réalisés
- ⊕ Une évaluation progressive des acquis se fait étape par étape avec validation par le formateur.

Suivi et évaluation à l'issue de la formation :

- ⊕ Un positionnement individuel de chaque stagiaire en amont de la formation par questionnaire
- ⊕ Des exercices seront réalisés en continu durant la formation
- ⊕ Un questionnaire d'évaluation individuel de la satisfaction sur le stage est rédigé par le stagiaire en fin de parcours de formation.

A l'attention des personnes en situation de handicap :

- ⊕ Notre organisme peut vous offrir des possibilités d'adaptation et/ou de compensations spécifiques si elles sont nécessaires à l'amélioration de vos apprentissages sur cette formation.
- ⊕ Aussi, si vous rencontrez une quelconque difficulté, nous vous remercions de contacter directement la référente handicap.

Application du RGPD par Bg2i Formations :

- ⊕ Les informations fournies et saisies dans les documents contractuels de formation qui sont échangés entre nos deux structures, sont utilisés uniquement dans le cadre de notre relation commerciale.
- ⊕ Par votre retour de documents vous acceptez l'utilisation de vos informations exclusivement par Bg2i Formations le temps de la formation et de son traitement amont et aval.
- ⊕ Vous pouvez à tous moments exercer vos droits en lien avec la réglementation RGPD, en adressant un mail individualisé précisant vos attentes : info@bg2i.fr

Indicateur de résultats de Bg2i Formations en 2024 :

- ⊕ 3.697 heures réalisées dans notre organisme de formation
- ⊕ 136 stagiaires ont réalisé leur formation au sein de notre organisme

Documents contractuels fournis :

- ⊕ Toutes les actions de formation dispensées par Bg2i Formations font l'objet d'une convention de formation car elles sont dispensées à des particuliers.
- ⊕ Tout document contractuel est accompagné du programme descriptif de l'action de formation et du règlement intérieur.

Engagement de la qualité BG2i Formations :

L'organisme prestataire d'actions de développement des compétences satisfait aux exigences du Décret n°2019-564 du 6 juin 2019 relatif à la qualité des actions de la formation professionnelle. Les formateurs BG2i Formations appliquent la charte qualité définie par BG2i Formations. L'intervenant est spécialisé en Formation des Adultes (copie des diplômes et références clients sur simple demande).

