

Construire une stratégie de partenariat profitable et pérenne

Dans un contexte de réductions budgétaires, le partenariat est un moyen de diviser ses coûts de communication et améliorer l'image de marque. De la recherche de partenaires à la finalisation du contrat, cette formation apporte toutes les réflexions et outils nécessaires à monter des partenariats « gagnant-gagnant ».

OBJECTIFS

- Acquérir les bons outils pour monter des opérations de partenariats en phase avec la stratégie de l'entreprise
- Savoir cadrer un partenariat, construire un cahier des charges, mettre en place un dispositif de suivi et bilan de résultats

PROGRAMME

Construire des partenariats ciblés

- Définir ses objectifs (notoriété, produits en cadeaux, business additionnel ...)
 - Rechercher des partenaires potentiels et définir des critères de sélection
 - Identifier l'intégration du partenaire dans ses propres actions de communication et en imaginer de spécifiques
 - Initier ou répondre à une offre : mode d'emploi
 - Négocier, s'enrichir, échanger
- > Brainstorm, recherche internet par mots clefs et jeu de nuage de mots pour établir une « wish list »

Identifier le périmètre de chacun

- Définir la nature, le rôle et l'objectif de chacun
 - Poser les règles d'exclusivité et la non-concurrence
 - Mettre en place les aspects pratiques du partenariat
 - Déterminer les modalités juridiques du projet
- > Exemples concrets validés juridiquement et exemples de partenariats réussis

Mettre en place et animer le partenariat

- Respecter les 10 règles d'or d'un partenariat efficace
 - Travailler un cahier des charges et un contrat signés des parties
 - Remplir un tableau de bord de suivi
 - Mesurer la qualité et conformité des prestations réalisées
 - Analyser l'impact et en tirer des conséquences positives, de progression
 - Anticiper les actions à mettre en place en N+1 pour améliorer la qualité du partenariat
- > Tableaux de bords, contrats types, chaque participant repart avec son "kit partenariat"

2 jours

prix par participant

1 490 € HT

code formation : MK04

option restauration

18 € par jour



PRESENTIEL

LES + TANIT FORMATION

- Formation basée sur des exemples de partenariats réussis et sur les cas réels des participants
- Recherche en live de partenariats à valeurs communes
- Mise en pratique sur des tableaux de bord
- Fiches outils de suivi et contrats types fournis à l'issue de la formation

POUR QUI ?

- Responsables et chargés de communication
- Chefs de produits

PRÉ-REQUIS

- Aucun prérequis

SESSIONS

Paris

- 17-18 avr. 2025
- 22-23 mai 2025
- 26-27 juin 2025
- 25-26 sept. 2025
- 29-30 oct. 2025
- 17-18 nov. 2025
- 11-12 déc. 2025

STAGE / FORMATION

BULLETIN D'INSCRIPTION

Intitulé _____
 Code _____
 Date _____ Lieu _____
 Prix HT _____ + TVA (taux en vigueur de 20%) _____ Prix TTC _____
 Nombre de repas _____ Prix total des repas _____

ENTREPRISE

Raison sociale _____
 N° SIRET _____ N° TVA _____ Effectif _____
 Adresse _____
 Tél. _____ Fax. _____

Responsable Formation

M. Mme
 Nom _____ Prénom _____
 Fonction _____ Tél.(ld) _____
 Email _____

PARTICIPANTS

M. Mme
 Nom _____ Prénom _____
 Fonction _____ Tél.(ld) _____
 Email _____

FACTURATION / FINANCEMENT

Adresse de facturation (indispensable)

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur votre facture ?

Oui Non
 Si oui, numéro _____

Le financement de votre formation passera-t-il par un OPCA ?

Oui Non
 Numéro de prise en Charge _____

Adresse de votre OPCA _____

Si l'accord de prise en charge de l'OPCA ne parvient pas à Tanit Formation au premier jour de la formation, Tanit Formation se réserve le droit de facturer la totalité des frais de formation au client.

RÈGLEMENT

Ci-joint un chèque de _____ € TTC
 (à l'ordre de Tanit Formation)

Par virement à notre banque :

CIC PARIS MOGADOR
FR76 3006 6107 4100 0200 8570 337 BIC : CMCIFRPP

Nom _____
 Prénom _____

Date _____

Signature et cachet de l'entreprise (obligatoire)