

Séminaire

Définir et mettre en œuvre votre plan de lobbying

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- être proactifs,
- créer un véritable réseau de contacts,
- mettre en place les actions clés pour faire vivre leur réseau,
- combiner pertinemment les différentes techniques de lobbying opérationnel.

A qui s'adresse ce séminaire ?

Tous les membres des équipes commerciales grands comptes

Durée : 2 jours

Renseignements :

Evelyne Platnic Cohen

Tel : 01 47 54 96 40

Email : contact@memento-conseil.com

Programme

Définition et composantes du lobbying

- Qu'est ce que le lobbying
- Les critères de la notion de confiance
- Le management de la relation dans la prospection
- Le management de la relation dans la fidélisation

Techniques de lobbying opérationnel et plan d'actions

- La technique des références
- La cartographie de réseau
- Le lobbying via Internet
- Combinaison des différentes techniques pour définir un plan d'actions adapté
- Entretien son réseau : l'art et la manière

L'adaptabilité comportementale comme accélérateur du lobbying

- Les différents profils comportementaux et leurs modes de fonctionnement
- Les moyens d'interaction sur chaque profil

Evaluation de votre capital social

- Cas pratiques personnalisés

Approche pédagogique

Phase amont

Diagnostic de votre contexte et personnalisation de nos modules

- **prise de connaissance** et appropriation de votre vocabulaire, de votre culture d'entreprise, de vos produits
- **analyse** des documents de travail, identification des points forts et des axes de progrès
- **implication** des participants, recueil des attentes de l'ensemble des acteurs concernés
- **mise au point de supports** et d'outils pédagogiques personnalisés

Formation

Travail des axes de progrès identifiés avec des modules interactifs, autour d'une triple dimension :

- **le savoir-faire** : pour garantir de meilleures pratiques et un passage à l'acte plus facile
- **le savoir être** : pour orienter encore davantage les comportements vers la satisfaction du client
- **le mental** : pour leur permettre de cultiver leur envie au quotidien

Définition de **plans d'actions individuels** transmis au manager

Phase aval

Suivi et mesure de l'impact des formations avec Mémonto Follow up, un outil pédagogique inédit

- **mesure qualitative** : applicabilité des méthodes sur le terrain, rapidité et efficacité de la mise en place, difficultés rencontrées, ...
- **mesure quantitative** : évolution des performances de vos équipes (prises de contact, taux de conclusion, ventes additionnelles, indicateurs internes)

Mise en perspective avec le suivi des plans d'actions individuels, ...