

## Séminaire

### Installer et faire vivre un partenariat

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

- analyser les facteurs qui feront vivre leur partenariat,
- anticiper les difficultés liées au partenariat,
- évaluer le niveau de leurs partenariats,
- être proactifs dans la mise en place d'un partenariat.

#### 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](mailto:contact@memento-conseil.com)

#### Programme

##### Définition et composantes du partenariat

- Les fausses idées reçues sur le partenariat
- L'importance du lancement et le suivi du projet
- La gestion du partenariat dans le temps (échanges relationnels et transactionnels)

##### La dynamique du partenariat

- Les difficultés et leur anticipation
- La préparation des réponses aux difficultés anticipées
- La gestion des acteurs du partenariat

##### Le travail de la notion de confiance

- La confiance relationnelle
- La confiance structurelle

##### Les outils

- Techniques de fidélisation
- Outils de mesure de la satisfaction client
- La gestion du contrat

##### L'évaluation du niveau d'un partenariat

- 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, ...