



Développement stratégique, prospection et gestion de partenariats professionnels

Formation professionnelle – 70 heures

Cette formation permet aux professionnels, entreprises et associations de développer leur activité grâce à une stratégie de prospection efficace et une gestion structurée des partenariats professionnels. Orientée terrain et résultats, elle apporte des outils concrets directement applicables pour renforcer le développement économique et commercial d'une structure.

Objectifs de la formation

Cette formation a pour objectif de permettre au stagiaire de :

- Identifier des partenaires stratégiques pertinents
- Structurer une stratégie de prospection professionnelle
- Développer des opportunités de collaboration
- Construire une offre de partenariat claire et attractive
- Conduire des négociations professionnelles
- Formaliser des partenariats sécurisés
- Mettre en place des outils de suivi et de pilotage

Compétences développées

Au cours de la formation, le participant apprend à :

- Réaliser une analyse stratégique de son activité
- Identifier les opportunités de développement
- Cibler et qualifier des partenaires potentiels
- Mettre en œuvre une prospection multicanale efficace
- Construire un argumentaire professionnel
- Maîtriser les techniques de négociation
- Rédiger des conventions de partenariat
- Suivre les performances grâce à des indicateurs (KPI)

Public concerné

Cette formation s'adresse :

- Aux dirigeants et responsables d'activité
- Aux chargés de développement
- Aux responsables commerciaux
- Aux business developers

- Aux associations
- Aux consultants
- Aux professionnels impliqués dans le développement d'activité et les partenariats

Prérequis

- Connaissance de base de l'environnement professionnel
- Utilisation courante des outils numériques

Programme de la formation

1. Analyse stratégique et positionnement

- Analyse interne et externe
- Identification des opportunités de développement
- Typologie des partenaires stratégiques
- Positionnement de l'activité

2. Identification et qualification des partenaires

- Méthodologie de recherche
- Outils de veille
- Critères de qualification
- Segmentation des cibles

3. Techniques de prospection

- Prospection multicanale
- Rédaction de messages professionnels
- Construction d'un pitch efficace
- Techniques de prise de rendez-vous

4. Construction d'une offre de partenariat

- Proposition de valeur
- Structuration d'une offre
- Modèles de partenariat
- Création de supports professionnels

5. Techniques de négociation

- Principes de négociation
- Argumentation professionnelle
- Gestion des objections
- Conclusion d'accords

6. Formalisation juridique et contractuelle

- Structure d'une convention
- Clauses essentielles
- Obligations légales
- Gestion des risques

7. Pilotage et suivi des partenariats

- Définition des KPI
- Outils de suivi et reporting
- Analyse des performances
- Fidélisation des partenaires

Méthodes pédagogiques

La formation repose sur une approche concrète et professionnalisante :

- Études de cas
- Exercices pratiques
- Simulations professionnelles
- Jeux de rôle
- Travaux appliqués
- Accompagnement individualisé

Livrables remis

À l'issue de la formation, le stagiaire repart avec :

- Une stratégie de prospection structurée
- Une liste de partenaires qualifiés
- Une offre de partenariat professionnelle
- Un modèle de convention de partenariat
- Un tableau de suivi opérationnel avec KPI

Modalités de formation

- Durée : 70 heures
- Formation en présentiel
- Évaluation continue des compétences
- Suivi pédagogique personnalisé
- Formation orientée résultats et mise en application

Pourquoi choisir FORMACOOOL ?

- Organisme certifié QUALIOPI
- Formation concrète et opérationnelle



- Approche orientée développement d'activité
- Accompagnement personnalisé
- Formateurs expérimentés
- Outils directement exploitables en entreprise

Développez des compétences commerciales solides et accédez à des opportunités professionnelles concrètes