



ACTION DE FORMATION PROFESSIONNELLE

PROGRAMME DÉTAILLÉ (70 heures)

(Conforme aux articles L.6313-1 et L.6353-1 du Code du travail)

Intitulé : Développement stratégique, prospection et gestion de partenariats professionnels

Objectif général :

Permettre au stagiaire de développer les compétences nécessaires pour identifier, structurer, négocier et piloter des partenariats stratégiques contribuant directement au développement économique de sa structure.

Objectifs pédagogiques :

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Identifier au minimum 10 partenaires stratégiques qualifiés
- Élaborer une stratégie de prospection formalisée
- Construire une offre de partenariat écrite et structurée
- Conduire un entretien de négociation professionnelle
- Rédiger une convention de partenariat conforme
- Mettre en place un outil de suivi avec indicateurs (KPI)

Public visé :

Salariés impliqués dans le développement d'activité, la gestion de projet, la communication ou la relation partenaires.

Prérequis :

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

Modalités d'accès

Modalités d'accès : inscription préalable à la formation. Un entretien de positionnement peut être réalisé en amont afin d'adapter le contenu aux besoins du stagiaire.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Des adaptations pédagogiques et organisationnelles peuvent être mises en place en fonction des besoins spécifiques du stagiaire.

Durée : 70 heures

DÉROULÉ PÉDAGOGIQUE DÉTAILLÉ

MODULE 1 – Analyse stratégique et positionnement (10h)

Objectifs

- Comprendre les enjeux du développement d'activité
- Identifier les opportunités de partenariats

Contenu

- Analyse interne (ressources, compétences, offre)
- Analyse externe (marché, acteurs, concurrence)
- Identification des axes de développement
- Typologie des partenaires (institutionnels, privés, financiers)

Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques
- Études de cas
- Travail individuel

Évaluation

- QCM (validation des acquis)
- Restitution orale

MODULE 2 – Identification et qualification des partenaires (10h)

Objectifs

- Cibler des partenaires pertinents
- Structurer une base de prospection

Contenu

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

Livrable

Liste de **10 partenaires qualifiés**

Évaluation

- Validation du livrable par le formateur

MODULE 3 – Techniques de prospection (10h)

Objectifs

- Mettre en œuvre une stratégie de contact efficace

Contenu

- Prospection multicanale (email, téléphone, réseaux)
- Rédaction de messages professionnels
- Construction d'un pitch
- Techniques de prise de rendez-vous

Méthodes

- Exercices pratiques
- Simulations

Évaluation

- Mise en situation + grille d'évaluation

MODULE 4 – Construction d'une offre de partenariat (10h)

Objectifs

- Structurer une offre claire et attractive

Contenu

- Proposition de valeur
- Modèles de partenariat (financier, échange, visibilité)
- Structuration d'une offre
- Création de supports

Livrable

Offre de partenariat écrite (document structuré)

Évaluation

- Validation du livrable

MODULE 5 – Techniques de négociation (10h)

Objectifs

- Conduire une négociation professionnelle

Contenu

- Principes de négociation
- Argumentation
- Gestion des objections
- Conclusion d'un accord

Méthodes

- Jeux de rôle
- Simulations

Évaluation

- Grille de compétences

MODULE 6 – Formalisation juridique et contractuelle (10h)

Objectifs

- Sécuriser un partenariat

Contenu

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

Livrable

Modèle de convention de partenariat

Évaluation

- Validation du document

MODULE 7 – Pilotage et suivi des partenariats (10h)

Objectifs

- Suivre et optimiser les partenariats

Contenu

- Définition des indicateurs (KPI)
- Outils de suivi
- Reporting
- Fidélisation

Livrable

Tableau de suivi opérationnel

Évaluation

- Analyse du livrable

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluations continues (QCM, exercices)
- Mises en situation
- Validation des livrables
- Évaluation finale

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Supports pédagogiques structurés
- Études de cas réels
- Exercices pratiques
- Accompagnement formateur

MODALITÉS DE SUIVI

- Feuilles d'émargement
- Attestation de fin de formation
- Évaluation de satisfaction
- Suivi des acquis

RÉSULTATS ATTENDUS

- Montée en compétences opérationnelle
- Capacité à générer des partenariats
- Contribution directe au développement de l'activité

Cette formation s'inscrit dans une démarche de développement des compétences directement liées à la performance et au développement économique de la structure.

<p>FORMACOOOL 45 RUE DE JOUY, 92370 CHAVILLE 914 123 708 R.C.S. Nanterre 01-89-48-05-28 www.formacool.fr</p>
--



PLANNING DÉTAILLÉ DE FORMATION (70 HEURES)

Formation Développement stratégique, prospection et gestion de partenariats professionnels

Durée 70 heures (10 journées de 7h)

Horaires types

- 09h00 – 12h30
- 13h30 – 17h00

JOUR 1 – MODULE 1 (Analyse stratégique)

09h00 – 10h30

- Accueil des participants
- Présentation des objectifs et du programme
- Introduction au développement stratégique

10h30 – 10h45 Pause

10h45 – 12h30

- Analyse interne de la structure (forces/faiblesses)
- Identification des ressources

13h30 – 15h00

- Analyse externe (marché, acteurs, concurrence)

15h00 – 15h15 Pause

15h15 – 17h00

- Identification des opportunités de développement
- Synthèse

JOUR 2 – MODULE 1 / MODULE 2

09h00 – 10h30

- Typologie des partenaires

10h30 – 10h45 Pause

10h45 – 12h30

- Cartographie des partenaires potentiels



13h30 – 15h00

- Introduction au ciblage stratégique

15h00 – 15h15 Pause

15h15 – 17h00

- Définition des critères de sélection

JOUR 3 – MODULE 2 (Ciblage)

09h00 – 10h30

- Méthodes de recherche de partenaires

10h30 – 10h45 Pause

10h45 – 12h30

- Qualification des prospects

13h30 – 15h00

- Construction d'une base de données

15h00 – 15h15 Pause

15h15 – 17h00

- Travail pratique (liste de partenaires)

JOUR 4 – MODULE 3 (Prospection)

09h00 – 10h30

- Techniques de prospection

10h30 – 10h45 Pause

10h45 – 12h30

- Rédaction d'emails professionnels

13h30 – 15h00

- Pitch oral

15h00 – 15h15 Pause

15h15 – 17h00

- Simulation de prospection

JOUR 5 – MODULE 3 (Suite)

09h00 – 10h30

- Stratégies multicanales

10h30 – 10h45 Pause

10h45 – 12h30

- Techniques de prise de rendez-vous

13h30 – 15h00

- Exercices pratiques

15h00 – 15h15 Pause

15h15 – 17h00

- Évaluation intermédiaire

JOUR 6 – MODULE 4 (Offre) 09h00

– 10h30

- Proposition de valeur

10h30 – 10h45 Pause

10h45 – 12h30

- Structuration d'une offre

13h30 – 15h00

- Modèles de partenariat

15h00 – 15h15 Pause

15h15 – 17h00

- Début du livrable

JOUR 7 – MODULE 4 (Suite)

09h00 – 10h30

- Création de supports

10h30 – 10h45 Pause

10h45 – 12h30

- Finalisation de l'offre

13h30 – 15h00

- Présentation des travaux

15h00 – 15h15 Pause

15h15 – 17h00

- Évaluation

JOUR 8 – MODULE 5 (Négociation)

09h00 – 10h30

- Principes de négociation

10h30 – 10h45 Pause

10h45 – 12h30

- Argumentation

13h30 – 15h00

- Gestion des objections

15h00 – 15h15 Pause

15h15 – 17h00

- Jeux de rôle

JOUR 9 – MODULE 6 (Formalisation)

09h00 – 10h30

- Structure d'une convention

10h30 – 10h45 Pause

10h45 – 12h30

- Cadre légal

13h30 – 15h00

- Rédaction

15h00 – 15h15 Pause

15h15 – 17h00

- Validation du livrable

JOUR 10 – MODULE 7 (Suivi & évaluation) 09h00 – 10h30

- KPI et suivi

10h30 – 10h45 Pause

10h45 – 12h30

- Tableau de pilotage

13h30 – 15h00



- Présentation finale

15h00 – 15h15 Pause

15h15 – 17h00

- Évaluation finale
- Bilan de formation

Cette action de formation s'inscrit dans le plan de développement des compétences de l'entreprise

FORMACOOOL
45 RUE DE JOUY, 92370 CHAVILLE
914 123 708 R.C.S. Nanterre
01-89-48-05-28
www.formacool.fr

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'M. Steiner'.