

Séminaire inter-entreprises
Comment relancer, conquérir et fidéliser son marché par une méthode de développement d'affaires à la fois disruptive et déterminante ?

PROGRAMME SUR 1 JOUR

Etudes de cas pour Réfléchir & Conscientiser ...

A propos du couple « **Marketing d'affaires & Business Networking** »

- Genèse de la méthode, l'approche « effective »
- Constats, retours d'expérience, pensées et croyances limitantes, biais cognitifs
- Définitions clés & fondamentaux (piliers du Business Networking)

Méthodologie & Posture

- Etapes clés (amont, pendant, aval)
 - **Atelier / Focus 1** : écoute client approfondie, outil d'aide à la décision stratégique
 - **Atelier / Focus 2** : cartographie de l'écosystème (mapping des parties-prenantes)
 - **Atelier / Focus 3** : elevator pitch
 - **Atelier / Focus 4** : marketing d'affaires (la tangibilisation de l'offre)
 - **Atelier / Focus 5** : être un acteur « phygital » du développement d'affaires
- Objectifs quanti et quali attendus, Facteurs clés de succès

Management

- Organisation interne, règles du jeu, animation, plan d'actions
- Focus process du recrutement & politique de rémunération

Restitution des 10 études de cas : la preuve par l'exemple ! ...

Premières actions : idées simples à mettre en place, premières notions méthodologiques, astuces et réflexions à partager entre les participants et leurs équipes.

Conclusion : Qu'est-ce que je retiens ? Quelles premières actions je vais mettre en place ? Quels objectifs, pour quels résultats attendus ?

PROGRAMME SUR 3 JOURS

JOUR 1

10 études de cas pour Réfléchir & Conscientiser ...

A propos du couple « **Marketing d'affaires & Business Networking** »

- Constats, retours d'expérience, pensées et croyances limitantes, biais cognitifs
- Echanges et réflexions en commun autour de 3 questions centrales...
- Genèse de la méthode, l'approche « effective »
- Définitions clés & fondamentaux (piliers du Business Networking)

Méthodologie & posture

- Etapes clés (amont, pendant, aval)
- Objectifs quanti et quali attendus
- **Atelier / Focus 1** : l'écoute client approfondie, outil d'aide à la décision stratégique
- **Atelier / Focus 2** : cartographie de l'écosystème (mapping des parties-prenantes)

JOUR 2

Facteur clé de succès

Atelier / Focus 3 : elevator pitch

Atelier / Focus 4 : marketing d'affaires (la tangibilisation de l'offre)

Management :

- Organisation interne, règles du jeu, animation, plan d'actions
- Focus process du recrutement & politique de rémunération

Retours d'expérience et résultats constatés, jeux de rôle

JOUR 3

Restitution des 10 études de cas : la preuve par l'exemple ! ...

Atelier / Focus 5 : être un acteur « phygital » du développement d'affaires

Atelier / Focus 6 : politique de partenariat, prescription et apport d'affaires

Atelier / Focus 7 : posture & comportement

Premières actions : idées simples à mettre en place, premières notions méthodologiques, astuces et réflexions à partager entre les participants et leurs équipes.

Conclusion : Qu'est-ce que je retiens ? Quelles premières actions je vais mettre en place ? Quels objectifs, pour quels résultats attendus ?