

DEVELOPPER SES PARTENARIATS DANS LES SAP

Objectif global

Identifier les acteurs de son secteur d'activité
Entrer en relation et contractualiser avec un partenaire potentiel
Adapter sa commercialisation/communication au partenaire visé

Compétences visées

Mobiliser des techniques relationnelles pour développer des partenariats

Public

Managers, dirigeants de SAP/SAAD
La formation est accessible aux personnes en situation de handicap, sauf prérequis incompatibles avec le handicap. Afin de faciliter et d'assurer les meilleures conditions d'apprentissage, il est toutefois vivement conseillé de nous contacter au préalable afin de nous permettre d'aménager/ adapter si besoin la formation pour la réaliser dans les meilleures conditions : contact Référent Handicap c.edonlamballe@ediad.com

Prérequis

Etre Managers, dirigeants SAP/SAAD.

Méthodes pédagogiques

Actives et expérientielles – Apports théoriques – Mise en situation – analyse des pratiques professionnelles - Quiz

Profil du formateur

Consultant formateur spécialisé en développement commercial ayant une parfaite connaissance des SAP/SAAD

Modalités évaluation des compétences

Test d'entrée en formation – Positionnement –
Evaluation des compétences visées par mise en situation et questionnaire final

Modalités évaluation de la formation

Questionnaire de satisfaction à chaud par le stagiaire –
Attestation finale de validation de compétences

MODALITÉS :

Lieu : en présentiel
Dates : Nous consulter pour les inters– sur demande en intra
Durée : 14 heures
Rythme : 2 jours en continu ou discontinu
Réponse sous 48 h en fonction des disponibilités
Nb de pers minimum 4 - maximum 10
Coût : en inter, à partir de 300 €/ personne/session – en intra à partir de 2200 €/ session pour groupe jusqu'à 10 personnes
Inscription jusqu'à 5 jours avant la date de formation
Contact inscription : Carole Edon Lamballe
c.edonlamballe@ediad.com
06 82 64 47 32

DEVELOPPER SES PARTENARIATS DANS LES SAP

PROGRAMME

Tour de table

Présentation de la formation et de ses objectifs

I. Etat des lieux de la structure sur le marché

Diagnostic – le marché et ses acteurs (contextualisation Maintien à domicile / handicap)

Stratégie de la structure à court et moyen terme

II. Les partenariats à développer – les professionnels visés

Les objectifs visés du partenariat
L'entrée en relation et l'amorçage du partenariat

III. La négociation du partenariat

Préparation et déroulement de la négociation
La mise en place – le suivi – l'évaluation du partenariat

IV. L'adaptation du discours et de la communication aux professionnels et/ou institutions

Visées

Les objectifs et les moyens de la communication
La valorisation des partenariats

Evaluation de compétences : quiz et mise en situation
Cloture de la formation
Questionnaire de satisfaction