

L'ART DE LA COMPET : COMMENT AUGMENTER VOTRE TAUX DE TRANSFORMATION

Inscription par mail et réponse sous 48h (jours ouvrés) avec un délai de réalisation 1 mois minimum. La formation est organisable en sur-mesure. Pour toute situation de handicap, nous contacter pour envisager la faisabilité. Réservation, contact et informations : catherine@lacademie-du-newbiz.com

Introduction

Recueil des attentes de la journée de formation et quiz d'évaluation sur la participation dans les compétitions agences et le ressenti de la compétition au sein de leurs agences.

Présentation de la structure de la journée et des différents modules.

Module 1 - Anticiper le brief

- 1.1 Le homework indispensable et préparatoire
- 1.2 Identification de l'équipe et mise sous tension
- 1.3 Gestion du cold pitch : l'admin, un pré-budget, la roadmap et planning, les moments pivots, et l'organisation de la dernière semaine

Module 2 - Les 10 premiers jours

- 2.1 La stratégie de pitch. : définition et identification des paramètres à prendre en compte.
- 2.2 Avoir une lecture "gagnante" du brief et des annexes !
- 2.3 Mise en place d'une stratégie relationnelle ou comment exister chez l'annonceur pendant la quiet période

Module 3 - Chemistry meeting et Q & A.

- 3.1 La réunion de chemistry, ou comment profiter de la seule réunion à laquelle on a le droit de dire des bêtises. Applicatif creds et case studies.
- 3.2 La réunion de Q & A. Attention danger ! Comment appréhender et structurer cette réunion cruciale. Comment l'animer et la rendre vivante.

Module 4 - Réussir ses présentations

- 4.1 Le premier tour : La règle des 3 s : simplicité, synthétique et souriante
- 4.2 : Les "lardons dans la salade" : comment sélectionner les 3 éléments saillants à mettre en avant et sur lesquels investir
- 4.3 L'art du debrief constructif et enthousiasmant.
- 4.4 Savoir gérer et organiser les répétitions
- 4.5 La finale. En tête ou pas ? Quelle stratégie adopter en conséquence

Module 5 : Gérer l'après-compétition

- 5.1 Le post mortem
- 5.2 Gestion de la victoire ou de la déception

Module 6 - Les règles d'or : les do's et don't

- 6.1 Les interdits
- 6.2 La check-list indispensable et non négociable.

Conclusion

Évaluation individuelle des acquis, quiz de validation de l'atteinte des objectifs de la formation.

Participants

Formation individuelle ou collective de 5 stagiaires (max 8)

Tarifs

À partir de 2 600 € H.T. / 1 jour.
250 €HT par pers supplémentaire
Un devis sera établi sur demande

Durée

Une journée en intra entreprise

Lieu

Chez le bénéficiaire ou à la charge du bénéficiaire

Moyens mobilisés

Présentation et support de formation projeté avec audio.
Ordinateur individuel et connexion wifi.



Intervenant

Jérôme Martel
Membre du Comex et
Directeur du développement
et de la croissance de
Publicis France.

Plus de 20 ans d'expérience dans les plus grandes agences parisiennes (TBWA, WPP, Publicis), Jérôme a passé les 17 dernières années à gérer toutes les compétitions pour le Groupe Publicis en France, toute agence confondue,, toute discipline confondue, en France comme à l'international.

Objectifs

- Mieux appréhender les compétitions : temps, équipes et investissement
- Montée en compétences stratégiques et opérationnelles
- Augmenter sa valeur ajoutée pendant les compétitions
- À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable d'optimiser ses chances de succès en compétition

Public visé

- Toute personne en agence de communication (digital, pub, ...) amenée à développer et participer à des compétitions : du cadre dirigeant au stagiaire et en priorité les Directeurs du développement
- Aucun prérequis nécessaire

Méthode

La formation privilégie l'interactivité et alterne théorie et pratique. L'échange est privilégié avec des mises en pratique, à partir de cas concrets. Évaluation individuelle, en fin de formation pour valider les acquis