

BÂTIR LES 5 PILIERS D'UN NEWBIZ PERFORMANT

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

Présentation des stagiaires, recueil des attentes et quiz d'évaluation pour connaître la santé new business de votre agence

Module 1 – Les enjeux du new business

- 1.1. Le marché des agences en France
- 1.2. Les enjeux d'un newbiz en bonne santé en agence
- 1.3. Atelier évaluation des acquis : analyse de la santé new business de votre agence.

Les 5 piliers (5P®) d'un new business performant

Module 2 – Positionner

- 2.1. Définir sa proposition de valeur
- 2.2. Benchmark et analyse des positionnements de vos concurrents
- 2.3. Atelier évaluation des acquis : analyse et échange sur le positionnement de votre agence.

Module 3 – Promouvoir

- 3.1. Construire son plan de communication
- 3.2. Etre dans le radar
- 3.3. Atelier évaluation des acquis : Audit des éléments et support de votre communication :

Module 4 – Prospector

- 4.1. L'humain au cœur de la stratégie Newbiz
- 4.2 Construire son plan de prospection
- 4.3 Déterminer les clients miroirs pour construire sa dream list
- 4.4 Atelier évaluation des acquis : évaluation de l'organisation de votre prospection newbiz

Module 5 – Présenter

- 5.1. Passez de la long list à la shortlist
- 5.2 50 minutes pour faire la différence
- 5.3 Atelier évaluation des acquis : travail sur vos cas agence : Dramatisation – dispositif proposé et résultats obtenus.

Module 6 – Pitcher

- 6.1. Orchestrer la compétition
- 6.2 Go ? No Go ? les règles à respecter
- 6.3 Atelier évaluation des acquis : analyse et échange sur le debrief de la compétition

Module 7 – Élaborer son plan new business

- 7.1. Construire son elevator pitch
- 7.2. Focus sur la routine de prospection
- 7.3. Atelier sur les outils et routine à mettre en place pour votre agence

Conclusion

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

Participants

Formation individuelle ou collective de 5 stagiaires

Tarifs

à partir de 5 000€ H.T/ 2 jours (250€ HT par personne supplémentaire)
Proposition sur-mesure

Durée

2 jours (9h30- 17h30) en intra entreprise

Lieu

Chez le bénéficiaire ou à la charge du bénéficiaire

Moyens mobilisés

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



Intervenante

Catherine Saint Loubert-Bié
Conseil en new business,
formatrice et fondatrice de
l'Académie du Newbiz

Plus de 25 ans d'expérience en tant que Directrice Conseil en Communication et Directrice Générale en charge du new business en agence de communication.

Mise en place de process efficaces de la prospection à la compétition. De nombreux gains de budgets structurants en agence tout au long de sa carrière.

Objectifs

- Intégrer les enjeux du new business
- Comprendre et bien appréhender les différentes étapes du new business
- Assimiler les process essentiels à chaque étape du new business
- A l'issue de la formation le stagiaire sera capable d'engager une stratégie new business efficace pour son agence

Public visé

- Dirigeant,
- Cadre,
- Responsable du développement,
- Manager,
- Commercial,
- Toute personne en agence de communication (digital, pub, ...) amenée à développer le new business et participer à des compétitions ...
- Aucun prérequis nécessaire

Méthode

La formation privilégie l'interactivité : théorie et pratique sont alternées. La réflexion et l'échange sont privilégiés avec des mises en pratique, à partir de cas vécus par les participants, d'ateliers, de quiz, de méthodologies illustrées d'exemple puis d'applications en situation

Évaluation individuelle, en fin de formation pour valider les acquis