

# BATIR, MAINTENIR ET DEFENDRE LA VALEUR DES CAMPAGNES/PROJETS EN AGENCE

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. Réservez, contactez et informez :

[catherine@lacademie-du-newbiz.com](mailto:catherine@lacademie-du-newbiz.com)

## Introduction

Présentation des stagiaires, recueil des attentes et quiz d'évaluation pour connaître le niveau des stagiaires quant aux bases de la finance en agence et à la notion de valeur.

## Module 1 : Bâtir une proposition de valeur solide

### 1.1 Comprendre la valeur en agence

- Introduction au modèle économique des agences (chiffre d'affaires, marges, coûts directs et indirects).
- Identification des éléments qui définissent la valeur et leur importance pour le client.

### 1.2 Construire une proposition claire et convaincante

- Élaborer un budget lisible et compréhensible pour les clients.
- Identifier et structurer les lignes budgétaires clés (exemples concrets basés sur les meilleures pratiques).
- Techniques de rédaction et de présentation des propositions budgétaires.
- Études de cas et simulations de constructions budgétaires.

## Module 2 : Défendre et négocier les propositions

### 2.1 Préparer la négociation

- Fixer des limites et des objectifs clairs pour la négociation.
- Utilisation d'indicateurs financiers pour guider les décisions.

### 2.2 Techniques plus avancées de négociation

- Élaboration d'éléments de langage pour expliquer et justifier les choix budgétaires.
- Études de cas et simulations de négociations client/agence.

## Module 3 : Maintenir la valeur après la vente

### 3.1 Gestion proactive des projets vendus

- Identifier et anticiper les risques de glissements (ex. : périmètre, délais).
- Méthodes pour quantifier financièrement les écarts identifiés et piloter la marge nette.

### 3.2 Communication client et ajustements

- Savoir quand et comment alerter l'interne et le client.
- Techniques pour négocier des révisions du périmètre ou des équipes projets.
- Intégration des retours clients pour optimiser la relation et la valeur perçue.
- Études de cas et simulations de révisions financières et/ou de scope.

## Conclusion

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

## Participants

Formation individuelle ou collective de max. 5 stagiaires

## Tarifs

7 000€ HT  
Proposition sur-mesure

## Durée

3 jours soit 21 heures (3 x 7 heures)

## Lieu

Chez le bénéficiaire ou à la charge du bénéficiaire

## Moyens mobilisés

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



## Intervenante :

**Sophie Noël, fondatrice de NEXT et ex dirigeante de l'agence heaven.**

Plus de 25 ans d'expérience en tant que Directrice Générale. Création de l'agence heaven : d'une petite équipe de 4 personnes à une agence de 80 personnes. Mise en place de processus efficaces de création de valeur et de protection de celle-ci dans le respect des équipes et du dialogue avec les clients.

## Objectifs

- Comprendre les fondements économiques de la valeur en agence.
- Développer des compétences pour construire des propositions budgétaires solides.
- Maîtriser les techniques de négociation et les stratégies de défense budgétaire.
- Préserver et renforcer la valeur tout au long des projets

## Public visé

- Dirigeant,
- Cadre,
- Responsable du développement,
- Manager,
- Commercial,
- Toute personne en agence de communication (digital, pub, ...) amenée à devoir défendre la valeur..
- Prérequis : être responsabilisé sur la partie financière de son projet/campagne.

## Méthode

- Alternance d'apports théoriques et de mises en pratique.
- Études de cas inspirées de contextes réels en agence.
- Simulations de négociation et jeux de rôle.

Évaluation individuelle, en fin de formation pour valider les acquis