

L'ART DE LA COMPÉTITION – APPLIQUER LA MÉTHODE EN COMPÉTITION RÉELLE

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

Immersion dans une compétition réelle de l'agence. Recueil des attentes spécifiques liées à la compétition en cours.
Présentation du rôle du formateur : observateur, facilitateur, sparring-partner.

Phase 1 – Préparation / Homework

- 1.1 Anticipation du brief : Workshop Catégorie / Concurrence / Changements / Cibles
- 1.2 Analyse du brief et des annexes avec l'équipe (lecture croisée et grille de décodage).
- 1.3 Construction de la stratégie de pitch : analyse des paramètres, plan d'attaque, définition de la roadmap et des rôles dans l'équipe
- 1.4 Identification des moments pivots et organisation de la dernière semaine

Phase 2 – Accompagnement terrain

- 2.1 Sessions flash : feedback sur l'avancement, recentrage sur les priorités.
- 2.2 Accompagnement sur les moments clés (Les 10 premiers jours, chemistry meeting, Q&A, recommandation, répétitions et présentation).
- 2.3 Sparring-pitches en conditions réelles avec feedback immédiats

Phase 3 – Jour J

- 3.1 Préparation avant la soutenance.
- 3.2 Observation en live de la présentation (si possible) et retour à chaud.
- 3.3 Debrief stratégique : lecture de la réaction du jury et ajustement si 2^e tour.

Phase 4 – Après compétition

- 4.1 Post-mortem guidé : ce qui a fonctionné, ce qui a freiné.
- 4.2 Formalisation des learnings dans un « playbook agence ».
- 4.3 Gestion du résultat (victoire : activation, défaite : nurturing).

Conclusion

Validation des acquis à partir de la compétition vécue et formalisation et d'une feuille de route des bonnes pratiques de l'agence pour les prochaines compétitions.

Participants

Formation individuelle ou collective de 5 stagiaires (max 8)

Tarifs

À partir de 5 000 € HT./ 2j (selon durée et intensité du dispositif).
Un devis précis est établi en fonction de la compétition et de l'accompagnement demandé.

Durée

En moyenne : 4 demi-journées répartis sur la durée de la compétition.

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

- Transformer une compétition réelle en expérience apprenante.
- Outiller l'équipe avec des réflexes opérationnels reproductibles.
- Créer un référentiel interne de bonnes pratiques issu de l'expérience live.

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
- prérequis : Avoir fait la formation L'ART De la compet : comment augmenter votre taux de transformation

Méthode

Formation-action en situation réelle.
La formation privilégie l'interactivité et alterne théorie et pratique.
L'échange est privilégié avec des mises en pratique, des observations et des retours immédiats
Évaluation individuelle, en fin de formation pour valider les acquis