

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 test de positionnement pour connaître les acquis en newbiz du stagiaire et la santé new business de l'agence

Module 1 – Identifier les enjeux du newbiz pour votre agence

1.1. Le marché des agences en France

1.2. Le parcours annonceurs

1.3. Atelier évaluation des acquis : analyse de la santé, new business de votre agence.

1.4 Assimiler les process essentiels à chaque étape du newbiz Positionner, Promouvoir, Prospecter, Présenter et Pitcher

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

Module 2 – Clarifier sa proposition de valeur

2.1. Formuler 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 – Identifier les points de contacts pour construire son plan de communication

3.1. Définir sa stratégie de communication

3.2. Définir les axes de son plan de communication

3.3. Atelier évaluation des acquis : Ébauche de votre plan de communication commerciale

Module 4 – Formuler une méthode pour une démarche commerciale active et structurée pour son agence

4.1 Construire son plan de prospection

4.2 Identifier les clients miroirs pour construire sa dream list

4.3 Savoir évaluer les forces en présence

4.4 Atelier évaluation des acquis : Premières pistes d'organisation de votre plan newbiz

Module 5 – Illustrer les bonnes pratiques pour passer de la longlist à la shortlist

5.1. Observer le process d'une compétition

5.2. Être dans le radar des marieurs et des annonceurs

5.3. Préparer sa présentation agence

5.3 Atelier évaluation des acquis : travail sur vos cas agence

Module 6 – Identifier les étapes du pitch agence

6.1. Orchestrer la compétition

6.2 Go ? No Go ? repérer les règles à respecter

6.3 Atelier évaluation des acquis : échange sur le debrief de vos compétitions

Module 7 – Construire et s'approprier son élévateur pitch

7.1. Mettre en musique son positionnement et sa promesse

7.2. S'entraîner à l'écrit comme à l'oral

7.3. Atelier évaluation des acquis : jeu de rôle sur votre elevator pitch

Module 8 – Identifier et planifier des tâches pour chaque action des étapes newbiz

8.1. Découper l'ensemble de vos actions en tâches

8.2. Construire sa routine newbiz et ses habitudes récurrentes

8.3. Atelier évaluation des acquis : se projeter dans sa routine

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

à partir de 5 200€ H.T/ 2 jours (250€ HT par personne supplémentaire)

Proposition sur-mesure

Durée

2 jours (9h30- 18h) 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 pour votre agence
- Appréhender les différentes étapes du Newbiz
- Mettre au point son discours agence
- Recueillir la méthode pour construire sa routine newbiz
- 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