

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 – Enjeux du new business

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

Module 2,3,4,5,6 – Le parcours new business

- 2.1. à 6.1 Les 5 piliers (5P®) d'un new business performant
- 2.2. à 6.2 Atelier évaluation des acquis : audit et diagnostic de votre agence sur chacune des 5 étapes du parcours new business

Module 7 – Élaborer son plan new business

- 7.1. Quel positionnement ? quel discours
- 7.2. Trouver son client miroir
- 7.3. Déterminer les supports de prospection et messages clés

Module 8 – La prospection

- 8.1. Focus sur les outils
- 8.2. Focus sur L'IA générative
- 8.3. Atelier sur les outils et routine à mettre en place

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

5 000€ H.T/ 2 jours
Proposition sur-mesure
250 € H.Tpar pers
supplémentaire

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.

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



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.