OPTIMISER VOTRE PRÉSENTATION D'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. Réservation, contact et informations :
catherine@lacademie-du-newbiz.com

Introduction
Présentation des stagiaires, recueil des attentes et quiz d'évaluation pour connaître l'usage et les attentes de la présentation d'agence

Module 1 - Définir clairement le positionnement de l'agence
1.1. Formaliser et identifier les éléments clés de l'identité de l'agence (proposition de valeur, positionnement, promesse, motto).
1.2. Rédiger une fiche d'identité de l'agence.
1.3. Atelier : Travail en sous-groupes pour peaufiner la proposition de valeur et les éléments différenciants de l'agence. Définir ce qui rend leur agence unique selon eux.

Module 2 - Concevoir une présentation convaincante de l'agence
2.1. Présenter les composantes essentielles de l'elevator pitch et de l'approche méthodologique,
2.2. Définir un plan de présentation efficace
2.3. Atelier : Travail en équipe pour concevoir les pages : Définition de l'agence Positionnement, Promesse, Méthodo, Expertises métiers, Historique, Les chiffres clés, L'équipe , Les clients

Module 3 - Sélectionner et présenter des cas clients de manière impactante
3.1. Expliquer l'importance de la sélection des cas (transversaux / récents / successfull / primés ...)
3.2. Dramatiser les cas pour captiver l'audience (exemples de dramatisation)
3.3 Mettre l'accent sur les résultats obtenus
3.4. Atelier : Adapter et appliquer les principes à des exemples concrets : travail en sous groupe pour présenter un cas en utilisant les techniques de dramatisation.

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 : 2600 € H.T. / jour
Un devis sera établi sur demande

Durée
Une journée (9 h - 17h) en intra entreprise ou classe virtuelle

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

- Développer la capacité à rédiger et structurer une présentation qui valorise les points forts de l'agence.
- Maîtriser les étapes clés de la construction d'une présentation d'agence
- Appliquer des techniques de narration et de dramatisation pour rendre les cas présentés plus impactants.
- A l'issue de la formation le stagiaire sera capable de rédiger une présentation efficace pour valoriser son agence auprès de clients et de prospects

Public visé

Clients - prospects
- Dirigeant,
- Cadre Marketing/com
- Chargé de projet
- Commercial
- Toute personne chez l'annonceur (client ou prospect) amenée à organiser des consultations d'agences et à mener des compétitions ...

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