



Hélène DUMUR

Formatrice et coach
professionnelle certifiée ICF-PCC

helene.dumur@successyou.fr
Tel: 06.73.32.83.43

DURÉE : 2 jours en présentiel

PUBLIC CIBLE :

De 2 à 15 personnes .

Directeurs conseil, account manager, directeurs de clientèle en agence de communication, media, digitale, design

PRÉREQUIS :

Avoir exercé la gestion d'un compte client en agence.

Pour les personnes handicapées consulter

COMPÉTENCES VISÉES

- Connaître sa raison d'être et celle de son agence.
- Savoir identifier la raison d'être de son client
- Savoir poser le cadre d'un espace de confiance avec son client et connaître les techniques de communication pour développer la relation.
- Savoir développer un atelier collaboratif avec son client

DATE : Nous consulter

TARIF: 1 360 € HT

Tarifs adaptés sur demandes selon vos attentes : en intra/inter, et nombre de participants

LIEUX:

En intra : Au sein de votre entreprise.

En inter : L'adresse vous sera communiquée en fonction du nombre de stagiaires. Salle conforme à la réception du public et aux normes sanitaires COVID-19

Vers une nouvelle relation agence-annonceur

PRÉSENTATION

Aujourd'hui la relation Agences - Annonceur s'est détériorée, les directeurs de clientèle doivent réinventer cette relation pour exprimer au mieux leur valeur ajoutée.

Objectif pédagogique : Savoir rétablir une relation de confiance avec ses clients en créant des liens profonds.

CONTENU DE LA FORMATION

10 jours avant I : Autodiagnostic de la situation via l'outil digital QUEST.

Journée 1 :

-Prise de conscience des enjeux de la relation.

-Découvrir sa raison d'être professionnelle et personnelle

-Connecter sa culture à celle de son- client

-Définir le cadre de l'intimité professionnelle et expérimenter les conditions du dialogue

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Plateforme digital Quest
- Appreciative inquiry
- Technique Ikigai
- Capitalisation sur expériences professionnelles
- Codev
- Méthodes: Active, interrogative


SUIVI DE L'ACTION


- Un émargement par les stagiaires et le formateur pour chaque demi-journée.
- Remise d'une attestation de stage en fin de parcours.
- Vos supports de formation vous seront envoyés 24H avant le démarrage de votre formation.

ÉVALUATION DE L'ACTION

Les stagiaires sont sollicités via des questionnaires d'évaluation : En amont de la formation, en fin de programme et 1 mois après la formation.

OBJECTIFS

 Savoir connecter sa culture, sa raison d'être à celle de son client.

 Savoir créer un espace de confiance réciproque avec son client

 Maîtriser la technique de co-développement avec son client.

Journée 2 :

-Atelier participatif de co-développement sur : Comment déployer la raison d'être de son client en communication ?

-Bilan sur comment activer les énergies de transformation du client

-Bâtir son plan d'actions personnel et sa grille de suivi de satisfaction client

1 mois après la formation. Echange sur la mise en œuvre du plan d'actions