Tanit Formation
13-15 rue de Calais
75009 PARIS
01 42 855 859
inscription immédiate
www.tanit-formation.fr

Construire une stratégie de partenariat profitable et pérenne

Dans un contexte de réductions budgétaires, le partenariat est un moyen de diviser ses coûts de communication et améliorer l'image de marque. De la recherche de partenaires à la finalisation du contrat, celle formation apporte toutes les réflexions et outils nécessaires à monter des partenariats « gagnant-gagnant».

OBJECTIFS

- Acquérir les bons outils pour monter des opérations de partenariats en phase avec la stratégie de l'entreprise
- Savoir cadrer un partenariat, construire un cahier des charges, mettre en place un dispositif de suivi et bilan de résultats

PROGRAMME

Construire des partenariats ciblés

- Définir ses objectifs (notoriété, produits en cadeaux, business additionnel …)
- Rechercher des partenaires potentiels et définir des critères de sélection
- Identifier l'intégration du partenaire dans ses propres actions de communication et en imaginer de spécifiques
- Initier ou répondre à une offre : mode d'emploi
- Négocier, s'enrichir, échanger

> Brainstorm, recherche internet par mots clefs et jeu de nuage de mots pour établir une « wish list »

Identifier le périmètre de chacun

- Définir la nature, le rôle et l'objectif de chacun
- Poser les règles d'exclusivité et la non-concurrence
- Mettre en place les aspects pratiques du partenariat
- Déterminer les modalités juridiques du projet

> Exemples concrets validés juridiquement et exemples de partenariats réussis

Mettre en place et animer le partenariat

- Respecter les 10 règles d'or d'un partenariat efficace
- Travailler un cahier des charges et un contrat signés des parties
- Remplir un tableau de bord de suivi
- Mesurer la qualité et conformité des prestations réalisées
- Analyser l'impact et en tirer des conséquences positives, de progression
- Anticiper les actions à mettre en place en N+1 pour améliorer la qualité du partenariat

> Tableaux de bords, contrats types, chaque participant repart avec son "kit partenariat"

2 jours

prix par participant
1 490 €HT
code formation : MK04

option restauration
18 € par jour

PRESENTIEL

LES + TANIT FORMATION

- Formation basée sur des exemples de partenariats réussis et sur les cas réels des participants
- Recherche en live de partenariats à valeurs communes
- Mise en pratique sur des tableaux de bord
- Fiches outils de suivi et contrats types fournis à l'issue de la formation

POUR QUI ?

- Responsables et chargés de communication
- Chefs de produits

PRÉ-REQUIS

- Aucun prérequis

SESSIONS

Paris

- 17-18 avr. 2025
- 22-23 mai 2025
- 26-27 juin 2025
- 25-26 sept. 2025
- 29-30 oct. 2025
- 17-18 nov. 2025
- 11-12 déc. 2025

© 2025. Tanit Formation

L'expertise multi-domaines pour conjuguer performance et évolution professionnelle

Tanit Formation
excellence only*

Tanit Formation
13-15 rue de Calais
75009 PARIS
01 42 855 859
inscription immédiate
www.tanit-formation.fr

BULLETIN D'INSCRIPTION

STAGE / FORMATION

Intitulé
Code
Date
Lieu
Prix HT
+ TVA (taux en vigueur de 20%)
Prix TTC
Nombre de repas
Prix total des repas

ENTREPRISE

Raison sociale
N° SIRET
N° TVA
Effectif
Adresse
Tél.
Fax.

Responsable Formation

M. ☐ Mme ☐
Nom
Prénom
Fonction
Tél.(Id)
Email

PARTICIPANTS

M. ☐ Mme ☐
Nom
Prénom
Fonction
Tél.(Id)
Email

FACTURATION / FINANCEMENT

Adresse de facturation (indispensable)

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaitre sur votre facture ?
Oui ☐ Non ☐
Si oui, numéro

Le financement de votre formation passera-t-il par un OPCA ?
Oui ☐ Non ☐
Numéro de prise en Charge
Adresse de votre OPCA

RÉGLEMENT

☐ Ci-joint un chèque de € TTC
(à l'ordre de Tanit Formation)

☐ Par virement à notre banque :

CIC PARIS MOGADOR
FR76 3006 6107 4100 0200 8570 337 BIC : **CMCIFRPP**

Nom
Prénom
Date
Signature et cachet de l'entreprise (obligatoire)

Si l'accord de prise en charge de l'OPCA ne parvient pas à Tanit Formation au premier jour de la formation, Tanit Formation se réserve le droit de facturer la totalité des frais de formation au client.

© 2025. Tanit Formation