



3.5 – Animer et développer son réseau d'entreprises

Dates et lieux

2 jours, soit 14 heures
De 9 h à 17 h

Dates :
Les 4 et 5 juin 2019

Lieu
CARIF Espace Compétences
Centre de vie Agora Bat A
13400 AUBAGNE

Intervenants

Frank BOUCHET Consultant formateur, Diplômé de l'EM Lyon, fondateur de FB Conseil et spécialiste de la formation alternée. Il a dirigé plusieurs OF et est spécialisé dans l'accompagnement du développement des organismes de formation.

Public

- Responsables de structures,
- Responsables de formation
- Professionnels de l'orientation, de la formation et de l'insertion ayant le projet de développer un réseau d'entreprises.

Pré-requis

Conformément à l'exigence de l'appel d'offres, les stagiaires devront appartenir aux catégories ci-dessus repérées. Aucun autre prérequis n'est exigé.

Tarif

Module payant.
Le coût d'une journée de formation est de 200 euros par participant. Le CARIF n'est pas assujéti à la TVA.

Objectif

Objectifs généraux :

- Comprendre le fonctionnement d'un réseau d'entreprises partant des besoins et attentes.
- Mesurer les enjeux liés à l'animation d'un réseau d'entreprises au service de la formation et de l'insertion.
- Savoir créer, développer, et dynamiser un réseau d'entreprises (méthodologies possibles).
- Définir une vraie stratégie formalisée pour l'animation d'un réseau d'entreprises
- Assurer un suivi et évaluer son plan d'actions.

A l'issue de la formation les participants seront en mesure de :

- Repérer les différents réseaux existants sur leur territoire, et constituer un nouveau réseau propre à leur organisation.
- Connaître toutes les caractéristiques des entreprises de leur réseau nécessaires à la proposition de leurs services.
- Structurer clairement leur offre et cibler les entreprises possibles
- Développer l'écoute active et adapter leur offre.
- Définir une vraie stratégie formalisée pour l'animation d'un réseau d'entreprises avec des objectifs communs.
- Connaître et maîtriser les outils d'animation du réseau : l'offre de services, l'évènementiel, les réseaux numériques...
- Définir une stratégie marketing (stratégique et opérationnel) pour accroître leur réseau d'entreprises.
- Passer de la relation « clients-fournisseur » à de vrais « partenariats ».
- Adapter leur système d'information, structuré et partagé (CRM), pour mieux traiter les informations « entreprises ».
- Evaluer leur stratégie et leurs actions.

Contenus

- Qu'est-ce qu'un réseau ? sa finalité, ses caractéristiques, son fonctionnement. Les différentes formes de réseaux.
- Rappel sur la finalité des entreprises et leurs intérêts à intégrer un réseau.
- Pourquoi créer et animer son réseau d'entreprises au regard de son activité et des caractéristiques de son organisation.
- Travail sur les méthodes d'identification des réseaux existants dans son ressort géographique.
- Analyse des pratiques actuelles des stagiaires en matière de partenariats et des expériences d'animation de réseaux.
- Méthode de repérage des caractéristiques des entreprises indispensables aux différents services de mon organisation.
- Quelle typologie retenir et quelle segmentation pour adapter sa stratégie ?
- Le positionnement de mon organisation par rapport au réseau.
- Structurer et rendre attractive son offre de formation, d'orientation et d'insertion.
- La définition d'objectifs communs intégrant les attentes de mon organisation et les besoins des entreprises.
- Comment connecter plusieurs réseaux et créer des synergies ?
- Partant de l'existant et de la réalité de l'organisation, travail sur une stratégie globale permettant de créer un réseau ou de développer le réseau existant.
- Quelles compétences sont indispensables à l'animation d'un réseau ? comment les acquérir ?

Pour s'inscrire
→ CLIQUER ICI

www.espace-competences.org

Rubrique : Acteurs de la formation /
Le dispositif de professionnalisation du CARIF



- La stratégie marketing : comment faire adhérer les entreprises au projet de l'organisation, donner envie, et accroître le nombre de partenaires.
- Le partage des valeurs et la formalisation d'objectifs communs : passer de la relation clients fournisseur à une relation partenariale équilibrée.
- Maintenir la relation, fidéliser par la satisfaction, la confiance l'écoute active
- La nécessaire adaptation à chaque entreprise de la communication, comme des services proposés.
- Toute animation de réseau efficace suppose un système performant d'information : la collecte des informations, les différentes sources, les bases de données et leur actualisation, le traitement et la mémorisation des données, leur analyse au service de l'action.
- Comment devenir un partenaire reconnu et incontournable dans le domaine des RH : les facteurs clés de succès d'une animation de réseau efficace et efficiente.

Méthode et organisation pédagogique

La méthodologie s'appuie sur quelques apports théoriques initiaux, le travail sur des études de cas spécifiques à la prospection des entreprises, comme sur l'exploitation des expériences et des cas apportés par les stagiaires.

Cette formation se déroulera sous forme de formation-action privilégiant une alternance de travaux en groupe (mises en commun, conceptualisation, présentation d'outils...), en sous-groupes (en fonction des besoins repérés), et individuels.

Evaluation

L'évaluation des stagiaires sera conduite via une démarche de réactivation en fin de formation, avec retour d'expérience des stagiaires, et examen des transferts possibles dans leurs situations de travail.

Les stagiaires seront par ailleurs amenés à évaluer l'atteinte des objectifs, les méthodes pédagogiques utilisées, la qualité de l'animation...



Pour s'inscrire
→ CLIQUER ICI