

Développer son réseau de partenaires en maintien à domicile



Développer son réseau de partenaires en secteur de maintien à domicile

Objectif global

Développer et promouvoir les activités de sa structure auprès d'acteurs & partenaires du secteur du maintien à domicile

Objectifs professionnels

Elaborer une stratégie partenariale dans une finalité de développement d'activités
Savoir adapter sa communication et discours commercial aux professionnels et clients visés

Public

Tout personnel gérant, technico-commercial d'une entreprise ayant son activité en maintien à domicile

Profil de l'intervenant

Consultant Formateur, spécialisé en stratégies commerciales ayant une parfaite connaissance du maintien à domicile

Méthodes pédagogiques

Expositive et active – mises en situation – jeux de rôles – remise d'une boîte à outils

Conditions

Durée	14 heures, 2 jours
Lieu	En intra ou en inter
Tarif	Coût individuel ou groupe - Nous consulter
Validation	Attestation de formation

Pré-requis

Etre en situation de promotion de son activité Maintien à domicile

Modalités d'évaluation & accompagnement

Recueil des attentes et besoins en amont, via un questionnaire en ligne- quiz final - Attestation d'assiduité et de fin de formation

Programme

Contenu

- 1/ Etat des lieux de la structure sur le marché
Diagnostic – le marché et ses acteurs
Contextualisation Maintien à domicile / handicap
Stratégie de la structure à court et moyen terme
- 2/ Les partenariats à développer – les professionnels visés
Les objectifs visés du partenariat
L'entrée en relation et l'amorçage du partenariat
- 3/ La négociation du partenariat
Préparation et déroulement de la négociation
La mise en place – le suivi – l'évaluation du partenariat
- 4/ L'adaptation du discours et de la communication aux professionnels et/ou institutions visées
Les objectifs et les moyens de la communication
La valorisation des partenariats