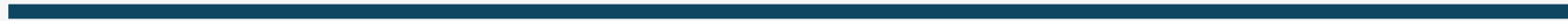




Partenariats

Les bases



Que sont les partenariats ?

- Un accord entre deux ou plusieurs personnes, organisations ou entreprises visant à atteindre un objectif commun.
- Un partenariat peut être un accord formel ou informel.
 - Partager des ressources
 - Participer à une coentreprise ou à une initiative commune
 - Pour se recommander mutuellement des clients



Pourquoi les partenariats sont-ils importants ?

- Aucune entreprise ne fonctionne en vase clos
- Il est important d'avoir des partenaires fiables pour élargir ses réseaux, partager des informations, apprendre et se développer
- Plus vous développez de partenariats fiables, plus vous gagnez en résilience en tant que personne et en tant qu'entreprise.
 - Vous pouvez demander de l'aide à davantage de personnes
 - Vous avez accès à différentes ressources
 - Vous pouvez demander à différentes personnes de collaborer
 - Vous pouvez diriger davantage de personnes pour atteindre un objectif commun
- D'excellents partenariats vous aident à :
 - Accéder à des talents
 - Accéder à des informations sur le marché
 - Développer des pistes commerciales
 - Développer les ressources disponibles



Comment développer des partenariats ?

- Être cohérent dans votre comportement
 - Dites ce que vous faites et faites ce que vous dites
- Connaissez vos objectifs
 - Il est facile de se laisser influencer et convaincre par les projets des autres. Quelque chose de nouveau, quelque chose de brillant
 - Mais vous disposez d'un temps et de ressources limités
 - Définissez vos objectifs commerciaux et respectez-les
 - Quels sont vos objectifs de vente, qui sont vos clients cibles, où trouvez-vous vos clients cibles, que devez-vous faire pour atteindre davantage de clients cibles ?
 - À quoi allez-vous dire non ?
 - Il n'est pas facile de dire non, mais vous devez fixer des limites
- Réseautage et engagez-vous dans la communauté au sens large
- Demandez aux gens de participer à un projet
 - Négociez avec elles des objectifs, des intérêts et des résultats communs
 - Il peut être nécessaire de formaliser l'accord par un contrat
- Si les personnes ne sont pas intéressées par le projet, passez à autre chose
 - Trouvez d'autres personnes à impliquer
- Repensez ce que vous demandez
 - Demandez leur avis sur ce qui pourrait inciter d'autres personnes à participer
 -
 -

Établir des partenariats

- Tout le monde ne dira pas oui tout le temps
 - Il est normal de dire non et de construire la relation.
- Concentrez-vous sur l'établissement d'une relation de confiance et la réciprocité.
- Soyez cohérent dans vos communications
 - Ne vous contentez pas de vous présenter si vous avez une demande à formuler.
 - Soyez présent et conscient de ce que font vos partenaires/partenaires potentiels.
 - Proposez spontanément des informations et votre aide, même si votre partenaire ne vous le demande pas.

Créez des occasions pour les partenaires de participer.

- Concentrez-vous sur les objectifs et les intérêts communs.
- Soyez cohérent dans votre engagement envers l'initiative.

Comprenez les priorités de chacun,

- Le projet est peut-être la #1 priorité n° 1 pour vous, mais #20 priorité n° 20 pour le partenaire. Comprenez les contrats de ressources de chacun.
 - Quelqu'un peut avoir l'argent, mais pas le temps
 - Quelqu'un peut avoir le temps, mais pas l'argent
 - Quelqu'un peut adorer l'idée, mais ne pas vouloir faire le travail nécessaire pour la concrétiser

Quand se retirer d'un partenariat

- Quand cela vous fait du tort en tant que personne
 - Intimidation
 - Intimidation
 - La contrepartie ne respecte pas ses engagements et, malgré vos efforts pour dialoguer et renégocier, elle ne change toujours pas son comportement
- Lorsque cela nuit à votre entreprise
 - Mauvaise publicité due à de mauvaises actions
 - Ils vous volent vos clients
 - Elle vole votre entreprise
- Lorsque cela ne soutient plus vos objectifs stratégiques
 - Les marchés changent
 - Les préférences des clients changent
 - Vos objectifs stratégiques changent

