

« La recherche de partenaire, une mission difficile nécessitant une organisation rigoureuse »

- Constituer une équipe :
 - S'assurer de leurs motivations,
 - Évaluer leur disponibilité,
 - Apporter des outils et du conseil : de la compétence.
- Animation de la cellule :
 - Attribuer le rôle et les tâches de chacun,
 - Partager le même niveau d'informations sur l'association, les produits, l'argumentation, l'échange d'expérience,
 - Se répartir les cibles (affinités, contact, réseau, importance...),
 - Se fixer un échéancier et des objectifs intermédiaires,
 - Synthétiser les documents dans un dossier commun (argumentaire, échéancier, état des contacts).

Suivi prospects

Construire un dossier adapté !

- Le support = « Une règle de trois ! ».
 - Clarté : une information claire et facile à appréhender,
 - Concis : aller à l'essentiel, un écriture factuelle,
 - Attraktif : un support agréable, un style dynamique.

- 2 temps / 2 supports :
 - 1er contact = présentation de l'offre générale,
 - 2ème contact = présentation d'une offre adaptée en fonction des attentes.

Construire un dossier adapté !

- Le document doit répondre aux questions suivantes :
 - Qui êtes-vous ?
 - Quel intérêt à vous soutenir ?
 - Quel programme ?
 - Que proposez-vous ? A quel prix ?
 - Quels sont vos références et partenaires ?
 - Articles de presse,
 - Vos coordonnées.
- Type de contenu :
 - Rédactionnel,
 - Photos,
 - Coupure de presse,

Ex club

Ex académie

Ex club 2