CONVENTION DE FORMATION PROFESSIONNELLE

(Article L. 920-1)

Cette convention est à envoyer à votre OPCO pour demande de prise en charge.

Merci de la renvoyer signée munie du tampon de la société à l'adresse postale de PAD ou par email

Entre les soussignés :

1. Partners & Alliances Development, SAS au capital de 25 000€, sis au 13 rue Saint Honoré, 78 000 Versailles, enregistré sous le numéro de déclaration d'existence 1178 80159 78 auprès de la Direction régionale du travail, de l’emploi et de la formation professionnelle d’Ile-de-France
2. Société ……………. représentée par Mr/Mme …………… agissant en tant que ………………. N° de sécurité sociale :

(renseignement obligatoire pour les demandes de prise en charge Atlas)

Est conclue la convention suivante, en application des dispositions du Livre IX du code du travail portant organisation de la formation professionnelle continue dans le cadre de l'éducation permanente – articles R950.1 et suivants.

## Article 1er : Objet de la convention

L'organisme Partners & Alliances Development organisera l'action de formation suivante :

* Intitulé du stage : Formation Channels et Alliances Managers
* Référence du stage : REF02
* Objectifs du stage : Se former aux meilleures pratiques commerciales avec les partenaires commerciaux
* Programme et méthodes : Téléchargez la fiche descriptive du stage sur [www.pad-consulting.com](http://www.pad-consulting.com), rubrique formation.
* Type d'action de formation (article L 900-2 du code du travail) : Perfectionnement des connaissances
* Date : 16/03/21, 17/03/21, 23/03/21 & 24/03/21 ; 8 :30 – 12 :30
* Durée : 4 demi-journées 8 :30 – 12 :30 (16 heures)
* Lieu : Vision conférence
* Format : Interentreprises à distance

Article 2 : Effectif formé

L'organisme Partners & Alliances Development accueillera la personne suivante :

Mr/Mme …………………..

Article 3 : dispositions financières

En contrepartie de cette action de formation, l'entreprise s'acquittera des frais suivants :

|  |  |
| --- | --- |
| Frais de formation : 1 stagiaire x 1 990 € HT    Soit un total HT de TVA (20,0 %) TOTAL GENERAL TTC imputable au titre de l'année 2021 : | 1 990 €1 990 €398 € |
| 2 388 € |

Article 4 : Modalités de règlement

Le paiement sera dû à réception de la facture avant le déroulement du stage.

Article 5 : Sanction de la prestation

Une attestation de présence sera envoyée à chaque stagiaire détaillant la présence effective du stagiaire à chaque journée de présence à la formation.

Article 6 : Dédit ou abandon

En cas de dédit par l'entreprise à moins de 10 Jours francs avant le début de l'action mentionnée à l'article 1, ou d'abandon en cours de formation par un ou plusieurs stagiaires, l'organisme remboursera, sur le coût total, les sommes qu'il n'aura pas réellement dépensées et engagées pour la réalisation de ladite action (article L.920-9 du code du travail).

Article 7 : Différends éventuels.

Si une contestation ou un différend ne peuvent être réglés à l'amiable, le Tribunal de Versailles sera seul compétent pour régler le litige.

# Fait en double exemplaire, à Versailles, le / /2021

Pour l'entreprise Pour PAD

(Nom et qualité du signataire et tampon de la société) Benjamin Causse, COO

# Une image contenant skiant, air Description générée automatiquement

# 

# Votre Interlocuteur :

# PAD Consulting

## 13 rue Saint-Honoré

## 78 000 Versailles

# [www.pad-consulting.com](http://www.pad-consulting.com/)

Benjamin CAUSSE – Chef des Opérations

# Courriel : [benjamin.causse@pad-consulting.com](mailto:benjamin.causse@pad-consulting.com)

# Tél : 06 60 55 93 83

**Thème**

**32 Exercices / Outils**

**Objectifs**

**JOUR 1**

**JOUR 2**

Intro Présentations Agenda

Swot

Forces et faiblesses de votre stratégie partenaire

Bilan global

Analyser les composantes de votre stratégie partenaire

**Clef 1 Monde des ventes indirectes**

Raisons partenariat

Déterminer les motivations de votre entreprise

Ecosysteme

Appréhender les bons types et mode de partenariat

Mes partenaires

Sélectionner les bons partenaires

**Clef 2 Comprenez le business model de vos partenaires**

Biz model partenaire

Les composantes du biz model. Pour mieux adapter sa proposition

Cockpit fiche partenaire

Fiche résumant le business model des partenaires

Enquête de perception

Ecouter les attentes et recommandations de vos partenaires

**Clef 3 Utilisez les bonnes pratiques partenariales**

Best practices

Evaluer la mise en place des bonnes pratiques

Les outils indispensables

Maîtrisez l'ensemble des outils mis à votre disposition

**Clef 4 Vendez l'attractivité de votre offre pour les partenaires**

CA affaire moyenne

Calculer l'opportunité de CA Services pour un partenaire

Caractéristiques des offres

Transmettre aux partenaires la dimension business de votre offre

KPI Profitabilité des partenaires

Calcul de la Profitabilité des partenaires: CA et Marge

**Clef 5 Maîtrisez la Proposition de valeur**

Exemple

Exemple de Proposition de valeur

Proposition de valeur

Descriptif du contenu

**Clef 6 S'approprier les KPIs du métier de channel manager**

Channel Magr performance

Evaluer les principales missions et KPIs d'un channel manager

Analyse de votre temps

Prendre conscience de ses zones d'amélioration

Tâches et missions

Organisation et mission d'un channel manager

KPIs du channel manager

Critères de mesure d'un channel manager

**CONCLUSION DE LA JOURNEE**

**JOUR 3**

**JOUR 4**

Révision de la veille Questions/Réponses

**Clef 7 Utilisez efficacement les Programmes partenaires**

Programmes

Définir les engagements des 2 parties

Partner Kit

Liste de tous les outils indispensables aux partenaires

Biz plan et biz plan light

Exemple de business plans partenaires

**Clef 8 Maitrisez votre territoire . La cartographie des partenaires**

Exercice cartographie

Cartographier les partenaires en fonction de leur potentiel d'évolution

Votre part de marché

Evaluer votre part de marché chez vos partenaires

**Clef 9 Améliorez la performance du Recrutement**

Plan d'amélioration du recrutement

Evaluer et valider tous les leviers de performance

Critères recrutement

Lister les critères de recrutement des partenaires idéaux

Plan de recrutement

Définir vottre plan de recrutement annuel

Plan de démarrage

Définir votre plan de démarrage des nouveaux partenaires

**Clef 10 Améliorer le développement des partenaires existants**

Cockpit du Channel manager

Liste des informations nécessaires pour piloter un partenaire

KPI par partenaire

Liste des critères d'évaluation d'un partenaire

Plan d'amélioration du développement

Evaluer et valider tous les leviers de performance

**CONCLUSION / EVALUATION DE LA FORMATION**

Votre contribution à l'amélioration de cette formation

Mise en Oeuvre

Définissez les priorités que vous allez mettre en œuvre

Evaluation

Evaluez la valeur ajoutée de cette formation

To do list

Liste des tâches décidées par le channel manager durant la formation

**FORMATION METIER**

**CHANNELS ET ALLIANCES MANAGERS**

Contenu de la Formation : 10 clefs pour mieux recruter, développer et piloter les partenaires commerciaux