



EXECUTIVE
Conseil - Coaching - Formation

17/18
JUN

FORMATION

« VERS UNE
NOUVELLE
RELATION AGENCE-
ANNONCEUR. »

EN INTER

une formation JD Executive

ANIMÉE PAR

Hélène Dumur et Jérôme Dutrieux



DATES : 17 ET 18 JUIN

LIEU : PARIS

TARIF : 1 360 € HT

PUBLIC: DIRECTEURS CONSEIL, ACCOUNT MANAGER, DIRECTEURS DE CLIENTÈLE EN AGENCE DE COMMUNICATION, MEDIA, DIGITALE, DESIGN...

PRE REQUIS: AVOIR OU VOULOIR EXERCER LA GESTION D'UN COMPTE CLIENT EN AGENCE

PEDAGOGIE : COACHING

NOMBRE DE PARTICIPANTS :
3 À 15

L'INTENTION

"le temps est venu pour les agences et les annonceurs de développer une nouvelle relation !

Une relation de parité et de co-construction, ouverte, confiante et créative. Une relation de pairs. Une relation de co-coaching !

Nos échanges nourris avec la profession pendant cette crise sanitaire nous ont convaincus qu'il était utile de passer à l'action et de créer un programme d'accompagnement agences/annonceurs".

Jérôme Dutrieux et Hélène Dumur.

OBJECTIF

Savoir établir une relation de confiance avec ses clients en créant des liens profonds.

PROGRAMME

MATIN 1

- CATHARSIS ET PRISE DE CONSCIENCE DES ENJEUX DE LA RELATION
- LA RÉVOLUTION DE LA RAISON D'ÊTRE ET SON POUVOIR RELATIONNEL2
- DÉCOUVRIR SA RAISON D'ÊTRE PROFESSIONNELLE ET PERSONNELLE

APRES MIDI 1

- CONNECTER SA CULTURE À CELLE DE SON CLIENT
- DÉFINIR LE CADRE DE L'INTIMITÉ PROFESSIONNELLE
- DÉFINIR ET EXPÉRIMENTER LES CONDITIONS DU DIALOGUE

MATIN 2

- ATELIER PARTICIPATIF DE CO-DÉVELOPPEMENT. CAS PRATIQUE : COMMENT DÉPLOYER LA RAISON D'ÊTRE DE SON CLIENT EN COMMUNICATION ?
- BILAN SUR COMMENT ACTIVER LES ÉNERGIES DE TRANSFORMATION DU CLIENT

APRES MIDI 2

- TEACH BACK DES ACQUIS
- BÂTIR SON PLAN D' ACTIONS PERSONNEL
- BÂTIR SA GRILLE DE SUIVI DE SATISFACTION CLIENT