

Créer des partenariats gagnants

De la commandite aux alliances stratégiques



Créer des partenariats gagnants

Quelques clés de succès

Table des matières

1. Culture commerciale
2. Connaître son organisation
3. Comprendre son environnement
4. Développer une attitude gagnante
5. Comprendre son marché

Culture commerciale



Anyone who opposes the plan I'm about to propose please signify by saying "I resign."

Définition

La culture commerciale est la capacité de l'ensemble des ressources d'une organisation à comprendre les enjeux, les demandes et les besoins des partenaires qu'elle souhaite réunir.

Cadre de réflexion
pour une politique
interne de
commandites



Exemple p. 58 :
Créer des partenariats gagnants

Connaître son organisation





Le type d'organisation, de projet, le genre de bénéfices que l'on peut octroyer sont autant d'éléments qui peuvent faire varier la valeur commerciale de votre organisation.

Comprendre son environnement





Outils de veille



Développer une attitude gagnante

ÊTRE S.O.I.

SAVOIR

OSER

IMPRESSIONNER

Préparer
son
équipe

Éduquer les parties prenantes

Désigner un porteur de ballon

Stimuler l'importance de
travailler en réseaux

Encadrer le processus
organisationnel

Bien
préparer la
prospection

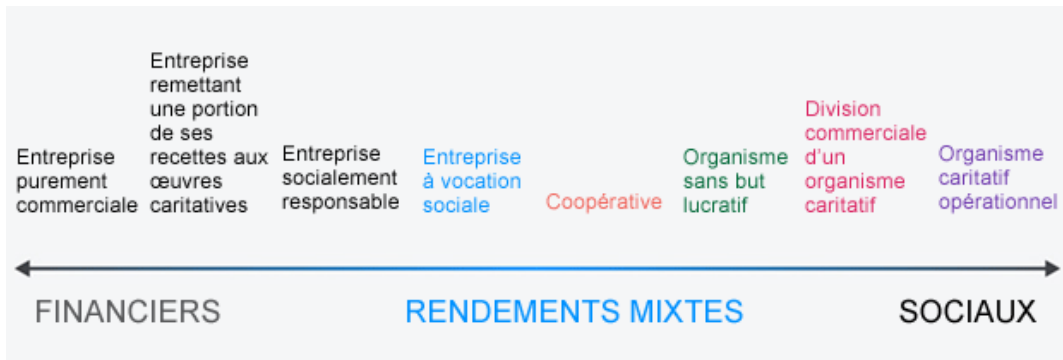
Mesurer et récolter des données

Rester à l'affût de l'actualité

Scruter et mettre à profit son réseau

Comprendre son marché





Faire des recherches

Nouveau produit

Nouveau positionnement

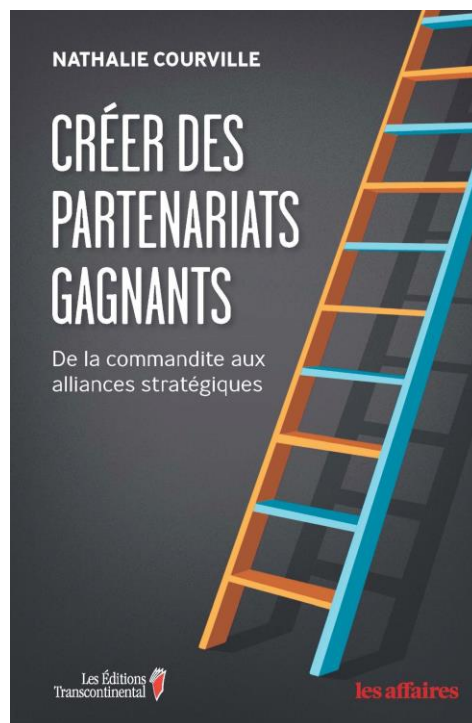
Acquisition

Nomination

À propos de la créativité...



Tranche de vie au Centre d'art Diane Dufresne...





www.courvillecommunicationmarketing.com

