



FoxFormaDeal

MES ENGAGEMENTS



**Présentation commerciale
d'apport d'affaires.**

Préparé par :

Melvyn PLATEL



Cher(e) partenaire,

Je suis heureux de collaborer avec vous pour promouvoir les formations de votre organisme.

Afin de structurer cette collaboration et d'optimiser nos résultats, voici une présentation des actions que je compte entreprendre.

Ces actions sont indicatives et peuvent être ajustées en fonction de nos échanges et de l'évolution du marché.

1. Mise en avant des formations

Je vais promouvoir l'ensemble des formations que vous proposez, en tenant compte des besoins spécifiques des différents publics que je touche. Que ce soit pour des particuliers, des professionnels ou des entreprises, l'objectif est de valoriser l'ensemble de votre catalogue de formations de manière ciblée et efficace.

2. Approche et publics cibles

Mon approche repose sur une communication adaptée et personnalisée, visant à atteindre différents segments de publics, selon les besoins identifiés. Parmi eux, les publics principaux incluent :

- **Professionnels en reconversion** : Des personnes cherchant à acquérir de nouvelles compétences.
- **Entreprises** : Celles qui cherchent à développer les compétences de leurs équipes dans divers domaines.
- **Particuliers** : Soucieux de développer de nouvelles compétences, à des fins personnelles ou professionnelles.
- **Autres opportunités** : Selon les demandes spécifiques qui pourront émerger, nous ajusterons les cibles en fonction du marché.



3. Actions de promotion

Les actions que je vais entreprendre seront basées sur la qualité des interactions et de la communication, plutôt que sur des objectifs quantitatifs rigides. Voici les grandes lignes des démarches :

- **Communication ciblée** : Utiliser différents canaux (e-mails, réseaux sociaux, présentations directes) pour chercher les besoins de formation auprès des différentes cibles et répartir ces derniers auprès de mes organismes de formation partenaires.
- **Relation de confiance** : Établir des contacts sincères et constructifs avec les prospects, en les mettant ensuite en relation avec les partenaires en fonction de leur besoins.
- **Participation à des événements** : Profiter des événements professionnels, salons, networking, afterwork et séminaires pour chercher vos futurs client.
- **Suivi rigoureux** : S'assurer que les prospects intéressés reçoivent un suivi adapté, jusqu'à la concrétisation de leurs inscriptions.

4. Suivi et ajustements

Afin de garantir une bonne communication entre nous, je propose des échanges réguliers pour faire le point sur les actions menées et ajuster les démarches si nécessaire. Cela pourra se faire par des appels téléphoniques ou des réunions périodiques, en fonction de nos besoins communs.

Ces discussions nous permettront d'adapter nos stratégies et de rester alignés sur les attentes du marché.

5. Confidentialité

Les informations échangées dans le cadre de cette collaboration, y compris les stratégies de promotion et les informations sur les prospects, sont considérées comme confidentielles et ne doivent pas être divulguées à des tiers sans le consentement écrit de l'autre partie.



6. Droits et propriété intellectuelle

Les contenus créés par FoxFormaDeal dans le cadre de cette collaboration, tels que les visuels, textes promotionnels ou tout autre matériel marketing, restent la propriété exclusive de FoxFormaDeal.

7. Un partenariat flexible et basé sur la confiance

Chaque partie conserve l'entière responsabilité de ses propres actions, et ce document n'a pas vocation à définir des engagements fermes, mais plutôt à encadrer les efforts de collaboration.

Mon engagement est de mettre en avant vos offres avec soin, en adaptant les démarches aux retours du marché et aux besoins identifiés.

Je suis convaincu que cette collaboration nous permettra d'atteindre nos objectifs respectifs et de valoriser l'ensemble de votre offre de formations.

FONCTIONNEMENT SIMPLIFIÉ DE FOXFORMADEAL

