

**Créer des alliances stratégiques pour des milliers,
et pourquoi pas... Des millions?**

Date	Mercredi 8 novembre 2017, de 9 h 00 à 17 h 00 La formation dure 7 heures et comprend 1 heure de suivi individuel
Lieu	CRCL, salle de répétition, 4e étage, 397, boul. des Prairies, Laval
Coûts d'inscription	85\$ membres 110\$ non membres (Valeur réelle : 339 \$)
Formatrice	Marie Sylvestre

Maximum de 7 participants

Cette formation s'adresse aux organismes culturels ainsi qu'aux artistes (professionnels ou en voie de professionnalisation) et aux travailleurs culturels de toutes les disciplines.

DESCRIPTION

Dans un marché en constante transformation, il est essentiel de créer des alliances stratégiques pour répondre à votre mission ou atteindre vos objectifs. Alternant entre ateliers pratiques, présentations théoriques et échanges, cette formation vous apprend à reconnaître les conditions propices à la création d'alliances significatives. Elles renforcent vos pratiques et révèlent de nouvelles façons de travailler pour améliorer votre efficacité. Les alliances bien élaborées favorisent aussi le développement d'une vision qui peut être mise à profit dans différents contextes. Cette formation en deux temps vous permettra de réfléchir, de prendre des décisions et de passer à l'action.

OBJECTIFS

À la fin de la formation, vous aurez appris à :

- Séduire en laissant votre marque et en vous positionnant en force ;
- Influencer en tissant un réseau de partenaires avec des relations durables ;
- Multiplier vos actions en améliorant votre performance, votre visibilité et votre inventivité.

AU PROGRAMME

ÉTAPE 1 — Période n°1 : Séduire. Qu'est-ce qu'une alliance stratégique ?

Pourquoi créer et développer des alliances stratégiques ?

Identifier le potentiel d'une alliance : qu'est qu'une « bonne » alliance et une « bonne » stratégie ?

Comment trouver et reconnaître ses alliés ?

Quelle est la démarche pour bâtir une alliance solide ?

Période n°2 : Séduire. Comment identifier ses forces et celles des autres ?

Quelles sont les attitudes à adopter avec un allié potentiel ?

Comment maximiser les chances d'atteindre ses objectifs ?

Définir les types d'alliances et de stratégies : coentreprise, participations croisées, etc.

Activité réflexion/action « libre » :

Poursuivre les échanges et le travail de cocréation. Identifier ses forces et celles des autres.
Tester ses forces.

Période n°3 — Influencer. Les forces et les potentiels.

Des alliances pour des avantages à long terme, des résultats « gagnant-gagnant ».
Connaissances et mise en situation touchant votre environnement : augmenter le chiffre d'affaires, les parts de marché, rejoindre votre clientèle par la motivation, etc.
Connaissances pour mieux travailler dans une culture de cocréation et d'innovation : liens humains, synchronicité et efficience.

Période n°4 — Multiplier. Comment et quand construire des alliances stratégiques significatives ?

Lister l'ensemble des éléments qui maximiseront les chances d'atteindre vos objectifs et d'optimiser les ressources : processus, structure, environnement, moyens d'action, entente, etc.
Décrire et planifier vos actions et anticiper celles de vos alliés.

ÉTAPE 2 : Coaching personnalisé — Séduire, influencer et multiplier.

Poursuivre de manière personnalisée la réflexion, donner des conseils et ajuster le *mapping* vers l'action. 1 heure par participant.

FORMATRICE

Depuis près de 25 ans, **Marie Sylvestre** participe à la stratégie et au développement de projets émergents et innovateurs selon une vision large et une approche intelligente. Son leitmotiv est la réussite collective. Elle a notamment collaboré avec Art souterrain, la Ville de Sorel et le projet récréotouristique Écomonde, de même qu'avec les Productions Feux sacrés, le grand voilier-école Écomaris, la Vitrine Technologie-Éducation (ministère de l'Éducation) et le Conseil des Arts du Canada. Elle est l'instigatrice de partenariats avec le Musée Pointe-à-Callière, le Musée des Beaux-Arts de Québec, le ministère de la Culture et des Communications, la Ville de Montréal et bien d'autres.

POUR VOUS INSCRIRE

Veuillez transmettre votre formulaire d'inscription dûment rempli, accompagné de votre paiement (chèque, mandat-poste ou argent comptant) par la poste ou en personne. La réception de ces documents officialisera votre inscription. Une confirmation d'inscription vous sera transmise environ 7 jours avant la date prévue de formation.

VOUS AVEZ DES QUESTIONS ?

Communiquez avec Éric Dufresne-Arbique : 450 686-6883, poste 24 | formation@crclaval.com

Grâce à la participation financière de :

