



BY ABILWAYS

FORMATIONS COURTES

PERFECTIONNEMENT

Ref. : C20PRESTAMK

Durée :
1 jour - 7 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 860 €
HT

GÉRER SES PRESTATAIRES MARKETING

Animer efficacement une relation gagnant-gagnant

La diversification des enjeux et des projets marketing contraint souvent les équipes marketing à recourir à des prestataires externes qui possèdent l'expertise manquante. Cette formation vous donne les clés pour sécuriser ce risque et mener à bien les projets impliquant des prestataires marketing.

OBJECTIFS

- Définir le cadre et organiser sereinement le recours aux prestataires marketing.
- Suivre et garantir le succès de la prestation grâce à une gouvernance efficace.
- Dynamiser et sécuriser les partenariats avec ses prestataires.

EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

POUR QUI ?

Directeurs et responsables marketing, directeurs et responsables communication, directeurs de business unit, chefs de projet marketing.

PRÉREQUIS

Être amené à gérer des prestataires extérieurs.

COMPÉTENCES ACQUISES

Évaluer et gérer vos prestataires marketing.

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

Communauté d'apprenants
E-quiz amont
Présentiel
E-quiz aval

PROGRAMME

Gérer ses prestataires marketing

Modules distanciels

- E-quiz en amont/aval de la formation.

Préparer et cadrer le recours aux prestataires

- Analyser ses compétences internes et le risque d'internalisation en marketing.
- Identifier son besoin en prestation externe.
- Anticiper les risques liés à l'externalisation d'une compétence critique.
- Déterminer le type de prestations appropriées : récurrence, mode projet...
- Choisir le mode de prestation : sous-traitance, externalisation, out sourcing.

Sélectionner les prestataires et contractualiser la prestation

- Rédiger un cahier des charges précis et complet.
- Rester critique face au discours d'avant-vente : points de vigilance.
- Sélectionner un ou plusieurs prestataires à partir de critères objectifs.
- Contractualiser la relation avec son prestataire : engagements, niveaux de services (SLA), clauses...

Assurer le pilotage de ses prestataires

- Définir la gouvernance du pilotage : circuit de décision, fréquence des réunions de suivi, outils de collaboration, responsabilités respectives...
- Établir les KPIs de la relation contractuelle : budget, délai, qualité...
- Assurer un pilotage efficace et équilibré : bonnes pratiques de gestion de projet.
- Manager et motiver ses prestataires sans autorité directe.



Organisme qualifié par l'ISQ-OPQF



Membre de la FFP

ISM - 35, rue du Louvre - 75002 PARIS
Tél. : +33 (0)1 43 72 64 00 - e-mail : serviceclient@ism.fr
Siret 712 010 362 000 28



- Prévenir les risques et gérer les situations conflictuelles.

Clôre de manière constructive la prestation

- Détecter et organiser la fin de la prestation.
- Assurer la transmission du savoir externe vers les ressources internes.
- Clôturer la prestation en garantissant la continuité de service.
- Faire le bilan de la prestation et évaluer le prestataire.

INTERVENANTS

Vincent CHAIGNEAU

Co-fondateur de Owl Marketing

OWL MARKETING

MOYENS HUMAINS, TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**.

Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur [votre espace apprenant](#).

Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre [plateforme](#) dédiée.

