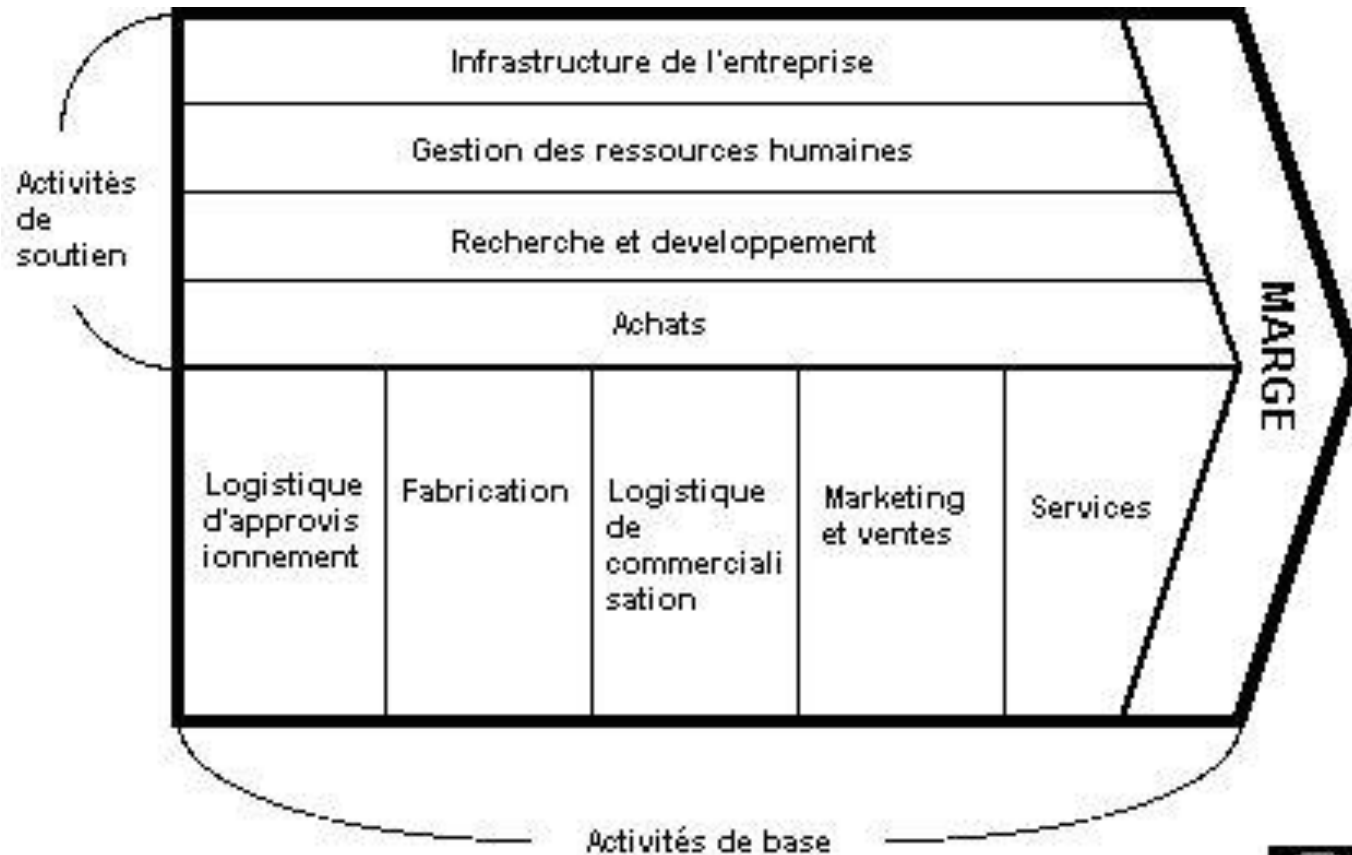


**Rechercher et
contacter des
partenaires
commerciaux**



Utilisez votre chaîne de valeur pour identifier les possibilités de partenariat



PORTER: LA CHAÎNE DE VALEUR



Étapes de la recherche de partenaires potentiels

Identifier les partenaires potentiels

- Définir vos besoins en matière de partenariat
- Déterminer les ressources ou l'expertise qui vous font défaut et les types de partenaires qui pourraient combler ces lacunes

Recherche de partenaires potentiels

- Réputation et crédibilité
- Compatibilité (culture, valeurs, objectifs, style de communication)
- Antécédents

Tendre la main aux partenaires potentiels

- Rédiger un argumentaire convaincant
- Personnaliser les contacts
- Adhérer à des associations
- Participer à des événements de mise en réseau

Étapes de la mise en place de partenariats solides

Établir et entretenir des relations

- Établir la confiance
Favoriser une communication ouverte
- Esprit de collaboration

Négocier des accords de partenariat

- Définir les objectifs et les attentes
- Rechercher des résultats gagnant-gagnant
- Tenir compte des implications juridiques

Gestion et évaluation des partenariats

- Établir des indicateurs clés de performance (KPI)
- Révision et évaluation régulières
- Cultiver des relations à long terme