

# Pitch Partenariat

*Pack pour les  
Fondateur·rices Sous-  
Représenté·es*

## Secteur

Entreprenariat

## Catégorie

Collaboration Stratégiques

## Temps estimé

4 à 6 semaines

## Objectifs d'apprentissage



- Comprendre la valeur des partenariats stratégiques pour la croissance d'une entreprise.
- Apprendre à identifier des partenaires potentiels aux objectifs alignés.
- Développer des compétences pour construire des propositions de partenariat convaincantes.
- Gagner en assurance pour proposer des opportunités de collaboration.
- Établir des relations durables favorisant le succès mutuel.

## Matériel Nécessaire



- Fiche d'identification des partenaires potentiels
- Modèle de présentation (pitch deck) pour les propositions de collaboration
- Études de cas sur des partenariats commerciaux réussis
- Modèles d'emails de relance pour la prise de contact
- Guide stratégique de collaboration

## Description de l'Activité



Les participant·es apprendront à mettre en place des collaborations stratégiques pour favoriser la croissance de leur activité. L'activité couvre l'identification de partenaires potentiels partageant des objectifs similaires, la création d'un pitch de partenariat convaincant, et l'exploration d'opportunités de co-marketing et de ventes croisées. Les participant·es s'exerceront à mettre en place des stratégies de suivi efficaces pour concrétiser des accords, en affinant leur approche grâce aux retours des pairs sur leurs présentations.

## Adapté Pour :

- Entrepreneur·es
- Fondateur·rices de startups sous-représenté·es
- Professionnels

## Facilitateur : Instructions



- Présenter les partenariats stratégiques et leur impact potentiel.
- Accompagner les participant-es dans l'identification de partenaires alignés.
- Encourager une communication claire des bénéfices mutuels dans les pitchs.
- Proposer des techniques pour structurer efficacement les propositions de collaboration.
- Fournir des retours sur les présentations de pitchs de partenariat.

## Participant : Instructions



- Identifiez des partenaires potentiels partageant les mêmes objectifs.
- Créez un pitch de partenariat mettant en avant les bénéfices réciproques.
- Proposez des pistes concrètes de collaboration (ex : co-marketing, vente croisée).
- Assurez un suivi régulier pour construire la relation.
- Suivez vos échanges et ajustez votre approche en fonction des retours.
- Partagez vos apprentissages et stratégies avec vos pairs.

## Débriefing et Évaluation



- Quels ont été les principaux défis dans l'identification de partenaires potentiels ?
- En quoi la structuration claire de votre pitch de partenariat a-t-elle renforcé votre confiance ?
- Quels retours avez-vous reçus sur votre proposition de collaboration ?
- Comment envisagez-vous de renforcer vos stratégies de suivi ?
- Quelles sont vos prochaines étapes pour établir des partenariats durables ?

## Lectures de référence pour ce guide



- The Art of Strategic Partnerships – David Nour
- Creating Collaborative Advantage – Elizabeth Lank
- Never Eat Alone – Keith Ferrazzi
- Études de cas sur des partenariats à fort impact

## Étapes par Étapes :



1. Identifiez des partenaires potentiels aux objectifs similaires.
2. Créez un pitch de partenariat mettant en avant les bénéfices mutuels.
3. Proposez des moyens concrets de collaborer (ex : co-marketing, vente croisée).
4. Assurez un suivi régulier pour construire la relation.



Co-funded by  
the European Union

This project has been funded with support from the European Commission. The author is solely responsible for this publication (communication) and the Commission accepts no responsibility for any use that may be made of the information contained therein. In compliance with the new GDPR framework, please note that the Partnership will only process your personal data in the sole interest and purpose of the project and without any prejudice to your rights.

Utilité

*Vous guide dans la création  
de collaborations  
stratégiques.*