

Intitulé du module de formation :	Établir un partenariat gagnant avec ses socio-pro
Modalités de suivi (présentiel / à distance / mixte) :	Distanciel
Durée (en heure) :	7
Dates et horaires :	<ul style="list-style-type: none"> • Vendredi 10 octobre 2025 - matin de 9h00 à 12h30 • Lundi 13 octobre 2025 - après-midi de 14h00 à 17h30
Nom de l'organisme de formation :	Guest & Strategy
Nom/Prénom de l'intervenant :	Jérôme FORGET
Objectifs pédagogiques :	<ul style="list-style-type: none"> • Se positionner vis-à-vis des socio-pros / affirmer sa légitimité. • Connaître les attentes des socio-pro. • Créer des services adaptés à ses socio-pro. • Maintenir une dynamique de réseau.
Public cible :	Tout professionnel en charge de l'accompagnement des prestataires de son territoire.
Prérequis :	Être en relation avec les socioprofessionnels de son territoire de manière directe ou dans un rôle d'encadrement/management.
Programme détaillé par ½ journée :	<p>Jour 1 - Matin : Connaissance de soi et analyse des besoins</p> <p><i>Matinée (3h30) – Comprendre et se positionner</i></p> <p>1. Se positionner et affirmer sa légitimité (1h30)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Objectifs : <ul style="list-style-type: none"> ○ Identifier son rôle et les attentes des socio-professionnels. ○ Renforcer la confiance et la crédibilité dans les interactions. • Activités : <ol style="list-style-type: none"> 1. Apport théorique :

- Présentation des rôles clés d'un OT/ADT vis-à-vis des socio-pros (facilitateur, prescripteur, médiateur).
 - Décryptage des perceptions des socio-professionnels (résultats d'enquêtes terrain et retours d'expérience).
2. **Atelier individuel :**
- « Ma légitimité en 3 points » : chaque participant rédige une courte présentation mettant en avant ses forces professionnelles et sa valeur ajoutée pour les socio-pros.
3. **Jeu de rôle :**
- « Gagner la confiance » : Simulation d'une rencontre initiale avec un socio-pro difficile. Travail sur le discours, l'écoute active, et les techniques pour désamorcer les tensions.
 - **Résultat attendu :** Identification de phrases clés et postures efficaces.

2. Connaître les attentes des socio-pros (2h)

- **Objectifs :**
 - Comprendre les besoins exprimés et latents des socio-pros.
 - Segmenter les attentes par profils et secteurs d'activité.
- **Activités :**
 1. **Exercice collectif :**
 - « Carte des attentes » : brainstorming pour recenser les besoins types (communication, accompagnement numérique, valorisation de leur offre).
 2. **Étude de cas :**
 - Analyse d'1 situation fictive :
 - Un propriétaire de gîte en quête de développement.
 - **Résultat attendu :** Élaboration de propositions adaptées.
 3. **Discussion guidée :**
 - Synthèse collective des attentes : identification de similarités et spécificités par catégorie de socio-pro.
- Synthèse et échange sur cette demi-journée

Après-midi (3h30) – Agir et maintenir la dynamique

3. Concevoir des services adaptés (1h30)

- **Objectifs :**
 - Proposer des services concrets répondant aux attentes identifiées.

- Prioriser les actions à fort impact.
- **Activités :**
 1. **Apport théorique :**
 - Présentation d'initiatives réussies dans d'autres territoires (co-promotion, outils numériques mutualisés, formations dédiées aux socio-pros).
 2. **Atelier en groupes :**
 - « Co-construire un service » :
 - Chaque groupe travaille sur une idée de service (ex. : mise en place d'une plateforme commune, création d'un événement thématique).
 - Définir le service, les bénéfices pour les socio-pros, et les étapes de mise en œuvre.
 - **Durée :** 1 heure.
 - **Résultat attendu :** Présentation d'un projet structuré avec fiches actions.
 3. **Partage collectif :**
 - Les groupes présentent leurs idées, reçoivent des retours constructifs.

4. Maintenir une dynamique de réseau (2h)

- **Objectifs :**
 - Animer un réseau de partenaires sur le long terme.
 - Mettre en place des outils et actions pour maintenir la relation.
- **Activités :**
 1. **Apport théorique :**
 - Stratégies pour maintenir l'engagement des partenaires (newsletters, réunions régulières, outils collaboratifs).
 - Focus sur la notion de « gagnant-gagnant » dans les partenariats.
 2. **Atelier pratique :**
 - « Plan d'animation du réseau » : Chaque participant élabore un plan en 3 étapes pour animer un réseau existant ou à créer :
 - Étape 1 : Actions immédiates (rencontre, communication).
 - Étape 2 : Moyens de suivi et fidélisation.
 - Étape 3 : Mesures de satisfaction et réajustements.
 - **Durée :** 1 heure.

	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Résultat attendu : Un plan d'action concret et adapté à leur territoire. <p>3. Conclusion collective :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Synthèse des idées : chaque participant partage une action clé qu'il compte mettre en œuvre.
Méthodes et supports pédagogiques :	<ul style="list-style-type: none"> • Supports théoriques : Présentations visuelles, fiches techniques. • Supports pratiques : Matrices, fiches de scénarios, outils co-construits. • Approches pédagogiques : Alternance théorie/pratique, brainstorming, simulations.
Modalité d'évaluation des acquis	<ul style="list-style-type: none"> • Participation active aux ateliers et exercices. • Qualité des productions individuelles et collectives (services, plans d'action). • Auto-évaluation finale : chaque participant identifie une action concrète à mettre en œuvre dans son territoire.