

PROGRAMME DE PARTENARIAT DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL



Skills4All
Empower Yourself



© Skills4All – Marc-Noël FAUVEL

All rights reserved. No part of this publication may be published, reproduced, copied or stored in a data processing system or circulated in any form by print, photo print, microfilm or any other means without written permission by Skills4All.

Les éléments de ce document ne sont pas contractuels : ils sont donnés à titre indicatif.

Skills4All, est une marque inscrite à l'INPI (France) sous le numéro 14 4 133 632.



Sommaire

1- Objet du document.....	4
2- Introduction.....	4
2.1- Certifications et formations certifiantes.....	4
2.2- Valeurs portées par la marque Skills4All.....	5
3- Rôle des partenaires Skills4All.....	6
4- Apport de Skills4All au partenaire développement.....	7
4.1- Principes généraux.....	7
4.2- Rémunération.....	7
5- Processus de contractualisation avec les partenaires développement.....	8
6- Nous souhaitons vous connaître.....	8

1- Objet du document

Ce dossier a pour objectif de valider que le partenaire développement et Skills4All ont des visions communes, et que chacun tirera les plus grands bénéfices de la collaboration.

Comme son nom l'indique, Skills4All cherche à diffuser des connaissances à forte valeur au plus grand nombre de personnes possible. Cet objectif nécessite que la qualité soit irréprochable, les prix les plus raisonnables possible avec une marge acceptable. Bien que la marge et le chiffre d'affaires soient importants, la priorité est la diffusion du savoir, tout en permettant à Skills4All et ses partenaires de dégager des résultats motivants.

Ce document explique donc les objectifs de Skills4All de façon détaillée, l'apport de Skills4All à ses partenaires, et les contreparties attendues en retour.

2- Introduction

2.1- Certifications et formations certifiantes

Le programme de partenariat de développement commercial Skills4All a pour objectif d'aider au développement de la notoriété de la marque Skills4All et la diffusion de ses produits et services. Nous veillons à ce que ce développement respecte les valeurs de la marque.

Notre vision est que Skills4All devienne rapidement un acteur majeur dans le domaine des formations certifiantes à forte valeur pour l'entreprise.

Notre objectif est de mettre à disposition du plus grand nombre possible, des formations préparant à des certifications internationales reconnues sur le marché. Le cœur d'offre de Skills4All est la performance de l'entreprise : les certifications visées apportent à l'entreprise des réponses à ses questions opérationnelles, en proposant des standards d'organisation et des outils et techniques puissants universellement utilisés.

Aujourd'hui, chacun va devoir se former tout au long de sa vie professionnelle, ce qui donne à la formation continue une importance considérable et ouvre un marché chaque jour croissant. Dans le même temps, les entreprises recherchent des compétences toujours plus opérationnelles et se concentrent sur le cœur de leur métier. Elles ont peu de temps pour recruter, et doivent trouver rapidement les compétences qui leur manquent.

Les certifications apportent une réponse à ce problème. Elles apportent à l'entreprise :

- l'assurance que la personne certifiée dispose des connaissances attendues par le programme;
- l'assurance que la personne certifiée partagera immédiatement les mêmes concepts et vocabulaires qu'une équipe certifiée déjà en place ;
- l'assurance que la personne certifiée dispose des outils et techniques répondant aux enjeux de l'entreprise (les programmes certifiants renferment de nombreux outils opérationnels et favorisent les retours d'expérience) ;

Les certifications apportent aux professionnels certifiés :

- la valorisation d'un parcours professionnel ou d'une expérience (de nombreuses certifications valident également une expérience opérationnelle)
- des outils et techniques permettant de répondre aux enjeux des entreprises : gestion de projets, organisation, performance globale de l'entreprise ;
- le recul nécessaire par rapport à leur quotidien : les programmes certifiants proposent de nombreux retours d'expérience, car ils synthétisent l'expérience de nombreux praticiens.

2.2- Valeurs portées par la marque Skills4All

La marque Skills4All porte plusieurs valeurs :

- Valeur d'accessibilité : Skills4All souhaite rendre accessible au plus grand nombre, les compétences les plus recherchées par le marché. Ceci veut dire :
 - ◆ des formations en français
 - ◆ différents modes de formation :
 - In-class (présentiel) : en salle de classe traditionnelle, en abaissant les coûts au maximum ;
 - Digital-learning : parcours dématérialisés constitués de vidéos HD, de quiz pour valider les connaissances, un badge et un certificat pour attester du niveau du stagiaire, des forums, chats, wikis pour dynamiser la formation ;
 - eMentoring : offre complétant le digital-learning de sessions de web-conférence en direct avec le formateur ;



- **blended-learning** : cursus composé d'un entretien web-conférence avant la formation. De la formation elle-même se tient en présentiel ; et d'un entretien post-formation en web-conférence
- **Valeur d'expérience** : Skills4All s'appuie sur des formateurs sénior (au moins 10 ans) et toujours ancien(ne)s directeurs/managers opérationnels expérimentés (anciens chefs de projet, anciens DSI, managing directors, etc avec au moins 10 ans d'expérience). Les formations Skills4All ne sont pas de simples formations : elles apportent de nombreux retours d'expérience qui font gagner du temps aux stagiaires.
- **Valeur de transversalité** : Les formateurs Skills4All détiennent tous plusieurs certifications internationales. La valeur de ces formateurs tient aussi dans leur capacité à éclairer un sujet sous différents angles, en intégrant leurs connaissances. Par exemple, en croisant leur connaissance de la gestion de projet, de la gestion des services IT et de la performance des processus métier. Un formateur ne détenant qu'une certification ou plusieurs certifications dans un même domaine ne sont pas en mesure d'apporter cette valeur aux clients de Skills4All
- **Valeur abordable** : des prix à leur juste niveau, permettant la production de valeur pour le client et Skills4All.

3- Rôle des partenaires Skills4All

Les partenaires développement de Skills4All ont un rôle capital dans le développement de la notoriété de la marque et de son chiffre d'affaires. Ils défendent les valeurs de la marque et développent les ventes. Les partenaires développement sont les premiers ambassadeurs de la marque Skills4All : leur connaissance de l'offre de Skills4All, l'apport de chaque programme de formation et leur contribution à la performance de l'entreprise cliente sont fondamentales.

La vente des produits et services Skills4All implique une démarche d'écoute du client forte : nous souhaitons que les produits et services Skills4All soient présentés comme les réponses opérationnelles à forte valeur, car elles le sont effectivement.

Cette démarche de vente est aussi une démarche de conseil : la qualité des formations doit se retrouver dans la qualité de l'acte de vente ou de conseil : c'est pourquoi un dossier de candidature est proposé. Le partenaire développement est le premier contact du client/prospect avec Skills4All : ce premier contact doit être de qualité.

4- Apport de Skills4All au partenaire développement

4.1- Principes généraux

Les formations proposées par Skills4All correspondent aux attentes des entreprises, quelque soit leur taille et pour les raisons exposées en §2.1.

Grâce au prix très raisonnable des formations (environ 50 % moins chères que les mêmes formations chez d'autres fournisseurs), il est possible d'inciter les clients à acheter des packs de formations à très forte valeur. Ces packs sont très rémunérateurs car proposant un excellent ROI.

Skills4All propose des supports marketing qui permettent au partenaire développement de rapidement conquérir de nouveaux clients.

Skills4All propose également un support personnalisé pour chaque partenaire, sous forme de mail ou de web-conférence, pour aider à la compréhension de l'offre et répondre aux questions qui pourraient se poser.

L'ensemble des éléments mis à disposition des partenaires développement s'appelle le « pack partenaires développement ».

4.2- Rémunération

Le partenaire développement se rémunère au pourcentage de vente des produits et services Skills4All.

Le pourcentage de commission est fixé d'un commun accord au moment de la signature du contrat de partenariat. Le paiement de la commission intervient au plus tard 10 jours après le paiement du client auprès de Skills4All. Le détail de la relation partenariale se trouve dans le contrat de partenariat.

Les produits et services Skills4All les plus rémunérateurs à aujourd'hui sont les packages « illimités » (voir documents marketing). Ces packages permettent de former l'intégralité des collaborateurs d'une entreprise à l'intégralité du catalogue digital-learning de Skills4All.

Par exemple, si l'entreprise cliente a 200 collaborateurs, la formation de l'ensemble de ces collaborateurs à tout le catalogue Skills4All coûterait 27.000EUR. Si l'entreprise passait par un organisme de formation traditionnel, qui facture environ 500€/jour par groupe de 12 personnes,

l'entreprise devrait déboursier 229.000EUR¹. Skills4All est donc **10 fois moins cher** que les organismes de formation traditionnel en présentiel.

Le pourcentage de rémunération du partenaire commercial se calculera sur le chiffre d'affaires de 27.000EUR. Imaginons que le pourcentage de rémunération du partenaire développement soit de 15 %, alors la rémunération de ce partenaire serait de 4050EUR.

5- Processus de contractualisation avec les partenaires développement

Ce processus se déroule comme suit :

1. Réception de ce document par le candidat partenaire de développement Skills4All
2. Renvoi par le candidat du dossier complété à contact@skills4all.com
3. Skills4All passe en revue le document, normalement sous 5 jours avant de donner un avis sur la poursuite ou non du processus
4. Entretien par skype ou tout autre moyen pour valider l'alignement des objectifs entre Skills4All et le candidat partenaire
5. Envoi du pack partenaire développement
6. Echanges questions/réponses si besoin
7. Signature du contrat de partenariat

A partir de la date de signature du contrat de partenariat, le partenaire développement peut immédiatement commencer ses démarches commerciales.

6- Nous souhaitons vous connaître

Nous vous remercions de compléter les informations suivantes, pour nous aider à vous connaître et pouvoir mieux construire ensemble la meilleure des collaborations.

Une fois vos réponses saisies dans les champs correspondants, merci de nous envoyer ce document par mail à contact@skills4all.com. Nous traiterons votre dossier rapidement et reviendrons vers vous.

¹ Le catalogue Skills4All contient, à la date de ce document, l'équivalent de 27 jours de formation.



Merci d'indiquer vos nom et prénom	<input type="text"/>
URL de votre site internet	<input type="text"/>
Quelle est votre expérience commerciale ?	<input type="text"/>
Travaillez-vous seul(e) ou avec d'autres personnes ?	<input type="text"/>
Comment démarchez-vous vos clients ?	<input type="text"/>
Quels sont les points communs entre vous et Skills4All selon vous ?	<input type="text"/>



<p>Qu'est-ce qui vous intéresse principalement dans le partenariat développement Skills4All ?</p>	
<p>Avez-vous déjà exercé un mandat commercial ? Si oui, dites-nous en un peu plus.</p>	
<p>Quels sont les produits et services que vous vendez habituellement ?</p>	



Qu'avez-vous retenu des produits et services Skills4All ?	
Dites-nous pourquoi vous serez un très bon partenaire développement pour Skills4All ?	

Merci beaucoup pour votre dossier.

Nous revenons vers vous très rapidement.