



## Objectifs

- Sélectionner un prestataire
- Améliorer la relation avec ses agences et prestataires techniques
- Améliorer son efficacité opérationnelle et financière

## Programme

### Le marché des agences et prestataires

La variété des métiers

L'organisation du marché

### L'organisation côté client

Parties prenantes internes

Comment positionner le digital ?

Externalisation vs internalisation

Gestion des agences et prestataires

Quiz

### L'appel d'offres

Rémunérer un appel d'offres

Sélection des agences

Cahier des charges et brief

Grille d'évaluation et débrief

**Atelier : Par groupe de 2, élaborer un cahier des charges sur la base d'une problématique proposée par l'animateur. Restitution**

### Budget et rémunération

Évaluation d'un budget

Business model et leviers de négociation

Transparence des budgets

Rémunération au résultat

### Cas pratique

### Le pilotage de la relation

Agence vs talents : Comment gérer le turnover

Les attentes côté agence

Le pilotage opérationnel

Mesurer les résultats

**Conclusion de la formation, évaluation et tour de table**

## À qui s'adresse cette formation ?

Des Responsables de projet web, des Responsables de département pilotant des projets web (marketing, communication, ecommerce...), des responsables achats.



Tarif : 980€ HT / pers.  
Durée : 1 journée  
Taille : 12 personnes maximum  
Cette formation est aussi disponible en  
intra sur-mesure ou en "coaching"

**Pour connaître les dates de formation à venir  
ou vous inscrire à cette formation,  
Possibilité de création de nouvelles dates.**

[CLIQUEZ ICI](#)

contact@digitalacademy.fr  
09 77 21 53 21