MGT-128 - Alliances stratégiques

Pour visionner un extrait du contenu de la formation >>>

Description

NOTE : la description de cette formation n'est présentement disponible qu'en anglais. Nous pouvons toutefois offrir la formation en français sur demande.
A 5-day training course which examines how to build and manage successful strategic alliances.

Learning Objectives

At the completion of this training, participants will be able to:

- Articulate the value of strategic alliances and partnerships
- Define the Strategic Alliance Life Cycle (SALC)
- Use the SALC in planning and executing a strategic alliance
- Identify critical operational success factors for a successful strategic alliance
- Identify key aspects of how to develop an organization to succeed in partnering

Topics

**Note: Neotelis courses are updated regularly and so these topics may be subject to change on an ongoing basis*

Overview of strategic alliances & partnerships

- Definition
- Types of alliances
- Motives to enter strategic alliances

The Strategic Alliance Life Cycle Model (The SALC)
- Overview
- Why have a structured approach

SALC Step 1: Setting Up
- Aligning with corporate strategy
- How alliances fit
- Using the SALC
- Tools

SALC Step 2: Partnering
- Selection criteria
- Identifying potential partners
- Assessing compatibility

SALC Step 3: Design, Structure, Kick-off
- Developing a joint business plan
- Building a business case
- Governance structure
- Negotiating a win-win agreement
- Alliance management structures and metrics

SALC Step 4: Run, Manage
- Managing the alliance
- Developing and implementing joint plans and initiatives
- Going to market together

SALC Step 5: Continuous Evaluation, Assessment
- Managing for results
- Periodic reviews: internal and joint
- Realignment
- Optimising the alliance

SALC Step 6: Transform, Exit
- Transform
- Exit

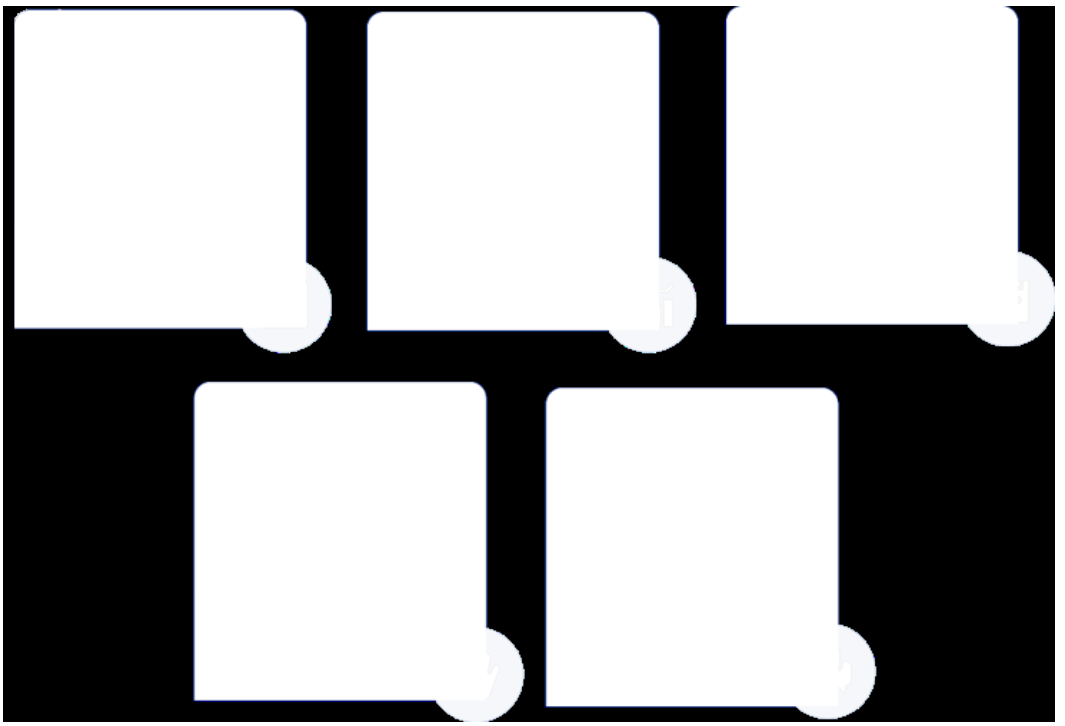
Critical success factorsCommon caveatsDeveloping an organization to succeed in partnering

Target audience

- Executives, decision-makers, strategists, planners and other staff who have responsibilities in developing, managing and operationalizing strategic alliances.

Méthodologie

Une combinaison d'activités pratiques et de présentations interactives pour favoriser et optimiser l'apprentissage :



Lieu

Certaines formations de Neotelis sont organisées dans différentes villes à travers le monde. Veuillez nous contacter à training@neotelis.com pour obtenir le Calendrier annuel de formation.



Neotelis peut également livrer des sessions de formation en intra-entreprise, spécialement pour votre organisation. Veuillez nous contacter à training@neotelis.com pour de plus amples informations et pour obtenir une Proposition.

À propos de Neotelis

Neotelis fournit des services de formation, de conseil ainsi que des conférences et des publications à l'industrie mondiale des télécommunications. Son équipe d'experts seniors a formé des milliers de dirigeants et gestionnaires travaillant pour des opérateurs, des régulateurs et des gouvernements dans plus de 120 pays à travers le monde.

4802 rue de Verdun, Bureau #1, Montreal, QC, H4G 1N1 Canada
Tel: +1 514 281 1211 Fax: +1 514 281 2005
info@neotelis.com