

6<sup>ème</sup> session du colloque « Osons l'offensif ! »

le mardi 24 janvier 2012

**« Spécial stratégie des relations avec les hautes personnalités »**

13h30 – 14h00 **Accueil**

14h00 – 14h15 **Ouverture par Ludovic Emanuely, Directeur de « Osons l'offensif ».**

*Les hautes personnalités ont en commun d'agir dans un lieu de pouvoir indéniable et cela quel que soit leur domaine d'exercice. Elles ont soit le pouvoir de décision, soit le lien direct avec celles qui le détiennent.*

*Elles peuvent être PDG, directeurs, notables, élus, hauts fonctionnaires, ambassadeurs ... françaises ou étrangères.*

*De ce fait, les hautes personnalités sont convoitées dans le but d'obtenir leur intervention qui facilite incommensurablement le business, les affaires. Cependant, une autre caractéristique de la haute personnalité c'est son inaccessibilité. Elle est protégée et se protège, justement pour ne pas être assaillie par d'innombrables demandes.*

*Alors, quelle stratégie mener pour qu'elles travaillent avec nous ?*

\*\*\*

Le colloque s'organisera autour de questions auxquelles chacun des intervenants apportera une part de réponse dans une expérience racontée :

- Qu'est ce qu'une haute personnalité dans le cadre de notre réflexion ? Pourquoi la haute personnalité ciblée ? bien comprendre son intérêt et les difficultés prévisibles
- La préparation d'une rencontre : tout savoir sur la personne (veille, enquête)...
- Stratégie de la rencontre : passer les barrages pour entrer en contact direct, la prise de contact, l'intérêt à susciter immédiatement, un dossier complet
- Gestion de la relation ...

14h15 – 15h30 *exposé de un ou plusieurs intervenants \**

**Questions - Discussion intervenants et auditeurs.**

**Pause -1/4 heure**

15h45 – 16h45 *exposé de un ou plusieurs intervenants\**

**Questions - Discussion intervenants et auditeurs.**

**Pause -1/4 heure**

17h00 – 18h00 *exposé de un ou plusieurs intervenants\**

**Questions - Discussion intervenants et auditeurs.**

**Pause -1/4 heure**

18h15 – 19h15 *exposé de un ou plusieurs intervenants\**

**Questions - Discussion intervenants et auditeurs.**

Clôture du colloque.

**A partir de 19h30 Cocktail dinatoire**

\* Les intervenants ont une connaissance opérationnelle du terrain. Les noms des intervenants sont réservés aux inscrits. Pas de liste des auditeurs diffusée. Il n'y a pas de compte rendu.

*Pour tous renseignements : [ludovic.emanuely@yahoo.fr](mailto:ludovic.emanuely@yahoo.fr) ou 06 80 26 97 19*

6<sup>ème</sup> session du colloque « Osons l'offensif ! »

le mardi 24 janvier 2012

**« Spécial stratégie des relations avec les hautes personnalités »**

## BULLETIN D'INSCRIPTION

**Le colloque se tiendra à Paris le mardi 24 janvier 2012  
à partir de 13h30 jusqu'à 22h00.**

*Tous les renseignements nécessaires dont l'adresse seront transmis individuellement à chacun des participants, après validation de leur inscription.*

**Vos NOM et prénoms :**

**Titre :**

**Comment peut-on vous contacter ?**  
*(adresse, téléphone)*

**Le nom et adresse de votre société :**

**Comment avez-vous eu connaissance du colloque « Osons l'offensif » ?**

### ***Règlement :***

*Envoyez votre règlement de 440 euros à l'ordre de Réseau Corneille accompagné de votre carte visite et du bulletin d'inscription rempli à :*

**Réseau Corneille, 56 avenue de Paris - 94300 - Vincennes.**

*Une clef USB contenant un CR de certaines présentations sera remis aux participants (CR à l'appréciation des intervenants).*

*Compte tenu du nombre de places limitées, nous vous confirmerons votre inscription.*

## Présentation de « Osons l'offensif »

Colloques d'information et de réflexion sur les stratégies de l'offensif en matière d'intelligence économique.

Ludovic Emanuely, président du Groupe la Fontaine est heureux de vous présenter « osons l'offensif » dont il est l'initiateur. « Osons l'offensif » se compose d'une série de colloques qui s'inscrivent chacun dans une recherche de dynamique de conquête des marchés explorant une compétitivité et une influence plus grande et plus efficace. « Osons l'offensif » présente, analyse, développe toute stratégie économique offensive.

*Pour nous, « l'offensif » c'est mettre en œuvre tout outil et méthode appropriés, adaptable et innovant, sans barrière ni tabou. Cette stratégie au service de la compétitivité de l'entreprise lui permet de réaliser légalement son objectif.*

Chaque session est animée par des intervenants qui ont une connaissance opérationnelle du terrain et qui ont été choisis selon le thème de la session d'« osons l'offensif ».

Faire de l'offensif, être offensif, devient l'axe approprié et prioritaire d'un bon nombre d'entreprises étrangères et plus timidement d'entreprises françaises. Osons l'offensif !

### Par exemple, voici une série de questions que l'on se pose ? :

- Quelle est la stratégie de mon concurrent ?
- Quels sont les réseaux des membres du comité de directions de mon concurrent, de mon client ?
  - Qui influence qui ?
  - Comment gérer les parties prenantes ?
  - L'éthique est-elle une arme ?
  - Il a peur de qui de quoi ?
- Que me manque-il comme informations pour signer ce contrat ?
  - Où en est mon concurrent ?
  - Pour quelles raisons ne signe-t-il pas tout de suite ?
  - Mon fournisseur me fait-il payer le tarif le plus bas ?
  - Qui sont ses partenaires privilégiés ?
  - A quels réseaux appartient-il ?
    - Va-t-il tenir parole ?
    - A-t-il les reins solides ?
  - Qu'est ce qui peut l'affaiblir ?
- Mon concurrent propose-t-il des tarifs moins élevés ?
  - A quoi « il » fonctionne ?
- Quels sont les points sur lesquels je peux l'attaquer légalement ?
  - Comment en savoir plus sur lui ?
  - Comment retourner une situation difficile ?
  - Quel sera le nouveau président ? (entreprise)
  - Comment me rapprocher de lui ?
    - Est-ce vraiment légal ?
    - Quelles sont ses limites ?
    - Est-ce le bon interlocuteur ?
  - Qui sont les vrais décideurs ?
    - Qui a intérêt à m'aider ?
- Comment l'approcher sans éveiller de soupçon ? .....