

2018

ATELIERS DE RECHERCHE DE MISSION

► **6 séances 'ateliers' de 3h30**, soit 20h
(une séance toutes les 2 ou 3 semaines sur
une durée de 3 mois).

► **Des travaux personnels inter-séances**

► **E-learning** : 6 modules e-learning avec
E-Tutorat, pour préparer et/ou poursuivre
les ateliers.

Objectifs :

Trouver mes clients.
Augmenter mon efficacité commerciale.

Les + de la formation :

Utiliser la dynamique de groupe et l'effet miroir qui apporte le recul indispensable.
Lever ses blocages et rompre l'isolement du travailleur indépendant.

PROGRAMME

Séance 1 Me centrer client	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Clarifier et formaliser mon positionnement ▪ Identifier les croyances qui m'empêchent de réaliser des ventes ▪ Développer mon sens du service pour cibler le besoin et proposer une prestation de qualité
Séance 2 Réussir mon pitch	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Communiquer mon expertise de façon impactante ▪ Adapter mon pitch spontanément quelle que soit la situation ▪ M'entraîner à « dire » mon pitch et développer mes capacités orales
Séance 3 Réussir mes appels téléphoniques	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Démystifier l'enjeu du téléphone ▪ Prendre conscience de l'impact fort d'un appel ▪ Construire ma stratégie call : quand, comment et pour quoi ?
Séance 4 Trouver mes clients	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Adopter un « Mindset Réseau » ▪ Travailler avec mon réseau ▪ Construire ma stratégie et mes outils de développement réseau
Séance 5 Ecouter activement mes interlocuteurs	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Développer une relation centrée client et comprendre sa réalité ▪ Faire émerger et clarifier le besoin client (besoin vs demande) ▪ Créer du lien et devenir un partenaire de choix
Séance 6 Travailler en réseau	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Apprendre à travailler ensemble pour sortir de l'isolement ▪ Passer à l'action de façon concrète ▪ Développer des capacités d'animation de groupe

INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES

Prérequis
Outils pédagogiques
Public

- Avoir suivi la journée d'initiation au marketing du conseil.
- Travail individuel et en sous-groupe – Interactivité, exercices, E-learning
- Toute personne ayant pour objectif d'acquérir un positionnement et un savoir-faire comportemental de consultant autonome quel que soit son statut (entreprise individuelle, autoentrepreneur, en société, en cabinet ou en portage salarial).

À Paris
En région
Fréquence
Horaires
Frais pédagogiques

- au siège social d'ITG - 18 rue de la Ville-L'Évêque - 75008 Paris
- Lieu communiqué au cas par cas
- 1 démarrage par mois en Ile-de-France, un par trimestre en région.
- 9h30 à 13h - 1 pause
- demandez un devis à formation@itg.fr (minimum 2 mois avant le démarrage de la formation)