

2018

**MODULE M 2**

**REDIGER MES PROPOSITIONS COMMERCIALES**

**Durée :** 3 jours (21 heures).

**Séances E-learning :** E-learning avec E-Tutorat, pour préparer ou poursuivre la formation.

**Objectifs :**

- Comprendre les enjeux de la proposition commerciale.
- Réussir son premier entretien.
- Acquérir une méthode de questionnement et d'analyse.
- Savoir rédiger une note d'orientation et une proposition commerciale.
- Savoir nouer une relation opérationnelle avec le client.

**Les + de la formation :**

- Se positionner comme expert auprès de son client.
- S'inscrire dans un processus de vente efficace.

**PROGRAMME**

- Jour 1**
- Différencier la demande et le besoin de mon client
  - Cas pratique : La formation « disqualifiante »
  - Les stratégies individuelles et les stratégies d'entreprises
  - Cas pratique : les 4 types d'entretien
  - Cas pratique : créer ma matrice pour gérer mes micro-cibles

- Jour 2**
- Ma note d'orientation : pour qui et à quoi sert-elle ? Qu'induit-elle ?
  - Rédiger ma note d'orientation
  - M'exercer au questionnement avec simulation d'entretien
  - Débriefing - Évaluation et synthèse de l'atelier
  - Mon plan individuel de progression

- Jour 3**
- Définir le besoin de mon client
  - Préciser le contexte de ma mission
  - Passer de ma note d'orientation à ma proposition commerciale
  - Présenter et rédiger mon offre
  - Etudier toutes les pistes pour vendre mon offre
  - Mon plan individuel de progression
  - Conclusion, évaluation et synthèse

**INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES**

- Public**
- Toute personne ayant pour objectif d'acquérir un positionnement et un savoir-faire comportemental de consultant autonome
- Prérequis**
- Avoir suivi les deux jours de formation « Définir son offre et se faire recommander » (M1) ou être consultant en mission depuis plus d'un an.
- Outils pédagogiques**
- Travail individuel et interactif – Interactivité, cas pratiques, E-learning
- À Paris**
- au siège social d'ITG - 18 rue de la Ville-L'Évêque - 75008 Paris
- En région**
- Lieu communiqué au cas par cas
- Horaires**
- de 9h30 à 17h30 - 2 pauses matin et après-midi 1h pour le déjeuner