

2018

MODULE M 4

REORIENTER ET MARKETER MON OFFRE

Durée : 3 jours (21h)

- ▶ 2 jours consécutifs
- ▶ travaux intersessions
- ▶ 1 jour

Objectifs pédagogiques :

Analyser mon positionnement actuel, choisi ou « de fait ».
Dresser mon bilan d'activité.
Faire évoluer mon expertise, mes micro-cibles.
Construire mon plan de développement

Les + de la formation :

Prendre du recul sur son activité et renouer avec la réalité du terrain.

PROGRAMME

- | | |
|---------------|---|
| Jour 1 | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Les composantes de mon positionnement ▪ Atelier : diagnostic et auto-évaluation de mon positionnement actuel ▪ Formulation de mon positionnement-cible ▪ Conception de mon plan d'actions |
| Jour 2 | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Bilan de mon activité : nécessité, intérêt, méthode. ▪ Rappeler mes motivations, mes enjeux et mes objectifs. ▪ Les différents leviers de développement pour mon activité ▪ Mes axes d'amélioration ▪ Mon plan d'actions pour l'intersession |
| Jour 3 | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Présentation de mes supports référence-expertises ▪ État des actions menées à ce jour ▪ Mon potentiel d'activité ▪ Calcul de mon tarif ▪ Trouver 5 à 8 clients dans mes micro-cibles (potentialité/accessibilité) ▪ Atelier : construction de mon plan d'actions |

INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES

- | | |
|----------------------------|--|
| Public | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Consultants confirmés : deux ans d'ancienneté chez ITG et plusieurs missions différentes. |
| Prérequis | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Se munir de sa biographie, de ses supports de communications... ▪ Avoir envoyé cinq jours avant le démarrage le questionnaire préalable complété (adressé lors de votre inscription). |
| Outils pédagogiques | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Travail individuel et interactif - Exercices, autotests, jeux de rôles ▪ Prévoir agenda et liste contacts professionnels (accès RV des 12 derniers mois – cartes visites, listing, fichier), toutes données financières permettant la relecture de l'activité sur l'année écoulée (CA, factures, propositions commerciales, missions...). Si nécessaire : apporter ordinateur - clé USB |
| À Paris | <ul style="list-style-type: none"> ▪ au siège social d'ITG - 18 rue de la Ville-L'Évêque - 75008 Paris |
| En région | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Lieu communiqué au cas par cas |
| Horaires | <ul style="list-style-type: none"> ▪ de 9h30 à 17h30 (ou en demi-journée 9h-12h) 2 pauses matin et après-midi 1h pour le déjeuner |