

2018

MODULE M 7

ME DEVELOPPER PAR LA SOUS-TRAITANCE

Durée : 1 jour (7 heures)

Objectifs pédagogiques :

Identifier les avantages et inconvénients de la sous-traitance.
Définir mon positionnement en sous-traitance.
Adopter la bonne démarche commerciale.

Les + de la formation :

Ateliers avec des exemples concrets.
Exploiter toute la valeur ajoutée de la sous-traitance au travers d'un vrai positionnement et d'une démarche commerciale ciblée.

PROGRAMME

- Matin**
- Présentations
 - Le positionnement en sous-traitance :
 - répartition des tâches entre donneur d'ordre et sous-traitant
 - avantages et inconvénients
 - Les pièges et les difficultés possibles
 - Les prix et leurs marges de négociation

- Après-midi**
- La démarche commerciale chez le donneur d'ordre
 - Ma présentation écrite pour une démarche en sous-traitance
 - Qualifier et identifier mes cibles, trouver les moyens d'accès
 - Mon plan d'actions
 - Conclusion et synthèse la journée
 -

INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES

- Public**
- Toute personne ayant pour objectif d'acquérir un positionnement et un savoir-faire comportemental de consultant autonome.
- Prérequis**
- Avoir suivi la journée d'initiation au marketing du conseil (Module M0) et le module M1 sur l'expertise et la micro-cible.
- En séance**
- Se munir d'un CV orienté offre
- Outils pédagogiques**
- Travail individuel et interactif
- 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 (ou en demi-journée 9h-12h) 2 pauses matin et après-midi 1h pour le déjeuner