

2018

- ▶ 3 jours (21 h) de formation
- ▶ 1 jour de spécialisation (7h)
- ▶ 2h de E-learning
- ▶ Ateliers recherche de missions (20h)

## PACK BOOSTER : REDYNAMISER MON OFFRE

### MODULE DE FORMATION

### 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

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

#### INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES

- |                            |  |
|----------------------------|--|
| <b>Public</b>              | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Consultants confirmés : deux ans d'ancienneté chez ITG et plusieurs missions différentes.</li> </ul>  |
| <b>Prérequis</b>           | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Se munir de sa biographie, de ses supports de communications...</li> <li>▪ Avoir envoyé cinq jours avant le démarrage le questionnaire préalable complété (adressé lors de votre inscription).</li> </ul>   |
| <b>Outils pédagogiques</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Travail individuel et interactif - Exercices, autotests, jeux de rôles</li> <li>▪ 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</li> </ul> |
| <b>À Paris</b>             | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ au siège social d'ITG - 18 rue de la Ville-L'Évêque - 75008 Paris</li> </ul>  |
| <b>En région</b>           | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Lieu communiqué au cas par cas</li> </ul>   |
| <b>Horaires</b>            | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ de 9h30 à 17h30 (ou en demi-journée 9h-12h) 2 pauses matin et après-midi 1h pour le déjeuner</li> </ul>   |

MODULE DE SPECIALISATION

GAGNER EN EFFICACITE AVEC LE DIGITAL

**Durée :** 1 jour (7 heures)

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

**Objectifs :**

- Construire mon identité numérique.
- Améliorer mon efficacité au quotidien grâce aux outils digitaux (veille, outils collaboratifs...).
- Exploiter le potentiel des réseaux sociaux.
- Faire mes choix de supports digitaux pour cibler ma communication.

**Les + de la formation :**

Ouvrir ou optimiser mes espaces / comptes et travailler en ateliers.

PROGRAMME DES DEUX JOURNEES

- Jour 1**
- Identifier les 5 temps du consultant
  - Parcourir les outils digitaux professionnels et leur usage
  - Identifier mes objectifs et construire mon champ sémantique digital
  - Découvrir les principaux outils de veille
  - Focus sur les bonnes pratiques et l'écriture 'web'
  - Passer d'un réseau pratique à un réseau intentionnel
  - Intégrer les bonnes pratiques de l'outil incontournable 'LinkedIn'
  - Identifier et préparer son plan d'action

INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES

- Prérequis**
- Avoir identifié son réseau de prescripteurs (recommandation : suivre le 'Définir son offre et se faire recommander').
  - Avoir ouvert un compte sur LinkedIn.
  - Se munir d'un ordinateur portable.
- Outils pédagogiques**
- Travail individuel et interactif – exercices, E-learning...
- Public**
- Toute personne ayant pour objectif d'acquérir un positionnement et un savoir-faire comportemental de consultant autonome et désirant se familiariser avec les outils du web 2.0
- 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

**ATELIERS**

**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**

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

**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](mailto:formation@itg.fr) (minimum 2 mois avant le démarrage de la formation)