

2018

- ▶ 4 journées (28 h) de formation
- ▶ 2h de E-learning
- ▶ 6 séances d'ateliers de 3h

PACK STARTER 2 : DEMARRER MON ACTIVITE

MODULE DE FORMATION

DEFINIR MON OFFRE ET ME FAIRE RECOMMANDER

Durée : 2 x 2 journées (28 heures).

Séances E-learning :

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

Objectifs:

- Identifier et formaliser mon expertise.
- Définir ma micro-cible client.
- Structurer mes documents de communication.
- Développer ma stratégie réseau pour développer mon activité.
- Me rendre visible pour que les clients me trouvent.

Les + de la formation :

- Adopter la posture particulière du consultant autonome.
- Les stratégies pour être identifié comme un expert et reconnu par les clients.

PROGRAMME

- | | |
|------------------|--|
| Journée 1 | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Les fondamentaux du travail par mission : l'autonomie professionnelle, le prescripteur, l'expertise, la micro-cible, le bénéficiaire client ▪ Travail sur les réalisations probantes ▪ Les 3 modes d'intervention du consultant ▪ Travail en atelier sur l'objet de l'expertise et le bénéficiaire client |
| Journée 2 | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Travail en atelier sur les micro-cibles et la définition de l'expertise ▪ Le bénéficiaire client : approfondissement, échanges et jeux de rôles ▪ Feedback collectif sur les expertises : auto-évaluation et débriefing en groupe ▪ Mon plan de progression individuel |
| Journée 3 | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Quel outil de communication, pourquoi, pour qui et à quelle occasion ? ▪ Les incontournables : la carte de visite, la signature, la biographie ▪ Atelier sur les contenus des supports ▪ Rappels pour professionnaliser ses écrits ▪ Mon plan d'actions individuel |
| Journée 4 | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Les enjeux du réseau ▪ Atelier sur mon réseau actuel : le définir, le structurer, l'entretenir, le développer ▪ Savoir me rendre visible ▪ Intégrer ma stratégie réseau dans mon quotidien ▪ Mon plan d'actions individuel |

INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES

- | | |
|----------------------------|---|
| Prérequis | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Avoir suivi la journée d'initiation au marketing du conseil (M0). |
| Outils pédagogiques | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Travail individuel et en sous-groupe – Interactivité, exercices, E-learning. |
| Public | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Toute personne ayant pour objectif d'acquiescer un positionnement et un savoir-faire comportemental de consultant autonome. |
| 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 - 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 Me centrer client</p>	<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
<p>Séance 2 Réussir mon pitch</p>	<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
<p>Séance 3 Réussir mes appels téléphoniques</p>	<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 ?
<p>Séance 4 Trouver mes clients</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Adopter un « Mindset Réseau » ▪ Travailler avec mon réseau ▪ Construire ma stratégie et mes outils de développement réseau
<p>Séance 5 Ecouter activement mes interlocuteurs</p>	<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
<p>Séance 6 Travailler en réseau</p>	<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

<p>Prérequis</p> <p>Outils pédagogiques</p> <p>Public</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 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).
<p>À Paris</p> <p>En région</p> <p>Fréquence</p> <p>Horaires</p> <p>Frais pédagogiques</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 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)