

2018

- ▶ 3 journées (21 h) de formation
- ▶ 2h de E-learning
- ▶ 1 journée de spécialisation (7h)

## PACK TOP PERFORMER : FRANCHIR UN CAP

### MODULE DE FORMATION

### GARANTIR MA RENTABILITE

**Durée :** 3 journées (21 heures).

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

#### Objectifs :

Construire mes outils pour analyser mon activité, anticiper mes investissements (temps, charge de travail), et mieux dégager mes priorités.  
Choisir mon positionnement et calculer mon tarif jour.  
Rédiger un devis complet et argumenté.  
Etre à l'aise pour parler argent.  
Prévenir les risques liés à un rapport faussé à l'argent.

#### Les + de la formation :

Piloter et non subir mon activité pour un gain de temps, une diminution du stress et un meilleur équilibre personnel.  
Des travaux en groupe qui favorisent la progression individuelle vers un dépassement des tabous liés à l'argent.

### PROGRAMME

- |               |   |
|---------------|---|
| <b>Jour 1</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Connaître les leviers à actionner pour le développement de mon activité</li> <li>▪ Gérer mon temps au quotidien, l'organisation, l'anticipation, la répartition de mon temps de travail</li> <li>▪ Suivre mes performances : les indicateurs de mesure propres à mon activité</li> <li>▪ Anticiper, planifier le lancement de mon activité</li> <li>▪ Construire mon plan d'actions</li> </ul>                                       |
| <b>Jour 2</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Construire mon prix : niveaux de prix, attentes du client, enjeux</li> <li>▪ Elaborer mes devis</li> <li>▪ Les conditions générales de vente et les obligations légales</li> <li>▪ Anticiper les conditions de paiement</li> <li>▪ Anticiper les frais de mission</li> <li>▪ Consolider un devis : exemple d'argumentaire et négociation</li> <li>▪ Le contrat-type ITG : travaux pratiques à partir d'un exemple concret</li> </ul> |
| <b>Jour 3</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Le rapport à l'argent : inventaire des systèmes de croyances</li> <li>▪ État des lieux de notre propre rapport à l'argent et de ses conséquences</li> <li>▪ Typologie des schémas et comportements, exemples de scénarios-types</li> <li>▪ L'argent et nos zones d'ombre</li> <li>▪ Les 4 lois de l'équilibre dans l'activité du consultant</li> </ul>   |

### INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES

- |                            |   |
|----------------------------|---|
| <b>Prérequis</b>           | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Avoir suivi la journée d'initiation au marketing du conseil.</li> </ul>  |
| <b>Outils pédagogiques</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Travail individuel et en sous-groupe – Interactivité, exercices, E-learning.</li> </ul>  |
| <b>Public</b>              | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Toute personne ayant pour objectif d'acquérir un positionnement et un savoir-faire comportemental de consultant autonome.</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 - 2 pauses matin et après-midi 1h pour le déjeuner</li> </ul>  |

MODULE OPTIONNEL

CONVAINCRE MES CLIENTS

**Durée :** 1 jour (7 heures)

**Objectifs pédagogiques :**

Présenter efficacement une proposition devant un groupe.  
Améliorer ma communication orale pour faire adhérer à mon projet.  
Travailler mon pouvoir de conviction.

**Les + de la formation :**

M'observer dans l'action pour mesurer l'influence de mon aisance oratoire sur un public.

PROGRAMME

- Matin**
- Identifier mes ressources oratoires et mes axes de progrès
  - Les conditions et les trois niveaux de préparation : le mental, le matériel, la pédagogie
  - Exercices d'entraînement oratoire
  - Présentation de mon projet devant le groupe

- Après-midi**
- Auto-observation en situation
  - Nouvelle présentation de mon projet devant le groupe
  - Observations et débriefings en groupe
  - Exercices d'entraînement oratoire
  - Mon plan individuel de progression

INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES

- Public** ▪ Toute personne ayant pour objectif d'acquérir un positionnement et un savoir-faire comportemental de consultant autonome.
- Prérequis** ▪ Les participants doivent préparer des slides (6 à 8 maximum) sur PowerPoint ET sur clé USB, relatifs à un projet réel (passé ou futur)
- Outils pédagogiques** ▪ Travail individuel et interactif – Exercices actifs et cas pratiques
- 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

MODULE OPTIONNEL

REUSSIR MES RENDEZ-VOUS TELEPHONIQUE

**Durée :** 1 journée (7 heures)

**Objectifs pédagogiques :**

Lever mes freins liés à 'l'outil' téléphone.  
Préparer dans le détail toutes les étapes d'un rendez-vous téléphonique.  
Construire et adapter mes scénarios d'appels en fonction de mes objectifs.  
Raccrocher avec un rendez-vous.

**Les + de la formation :**

M'entraîner en situation réelle.  
Bénéficier du retour à chaud des participants.

PROGRAMME

- Matin**
- Mes attentes
  - Exemples de situations réelles plus ou moins réussies
  - Me préparer : intellectuellement, mentalement, en situation
  - Les outils de l'appel : éléments concrets et relationnels

- Après-midi**
- L'analyse du couple émetteur/récepteur : verbal et non verbal
  - Préparer l'appel : des éléments concrets aux éléments relationnels et comportementaux
  - Simulations d'appels et débriefing
  - Conclusion

INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES

- Public**
- Toute personne ayant pour objectif d'acquérir un positionnement et un savoir-faire comportemental de consultant autonome.
- Prérequis**
- Avoir préparé une liste de prescripteurs cohérente avec la première expertise définie
  - Se munir d'un téléphone portable.
- Outils pédagogiques**
- Travail individuel et en sous-groupe - Interactivité, exercices, jeux de rôle et simulation d'appels.
- 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

MODULE OPTIONNEL

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 les deux premiers jours du 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