



## Préparer vos documents commerciaux

module  
M3

### Thématique

### LA COMMUNICATION INTENTIONNELLE

### Objectifs pédagogiques

**Vous êtes acteur de votre développement comme de votre image. Si peu de documents s'avèrent nécessaires, encore faut-il qu'ils répondent à la spécificité.**

### Les + de cette formation

Comment passer d'une présentation générale et stéréotypée à une communication « intentionnelle », sachant que les messages dédiés à une cible très réduite sont les plus efficaces.

### Durée

1 journée sur la base de 7 heures

### Programme

#### matin

#### après-midi

**Présentation du formateur et des participants**  
**Les concepts utilisés (micro-cible, expertise et bénéfice client)**  
**La carte de visite**  
**La signature électronique**

**Le papier à en-tête et les pochettes dossier**  
**La biographie intentionnelle**  
**Le « 4 pages » ad hoc**  
**Plan de progression individuel**  
**Evaluation et synthèse de l'atelier**

### Pré-requis

Avoir suivi l'atelier M1

### Outils pédagogiques

Travail individuel et interactif  
Exercices, autotests, jeux de rôles

### Documentation participant

Remise des documents : étape, road book, exercices

### Public

Toute personne ayant pour objectif d'acquérir un positionnement et un savoir-faire comportemental de consultant autonome.

### Lieu

A Paris : au siège social d'ITG - 26 rue de la Pépinière – 75008 Paris  
En région : lieu selon

### Horaires

de 9h30 à 17h30  
2 pauses matin et après-midi  
1h pour le déjeuner

### Fréquence

Tous les 2 mois