



Préparer et réussir son 1^{er} rendez-vous client

module
M6 bis

LE RENDEZ-VOUS CLIENT

Thématique

Objectifs pédagogiques

Il est capital pour que vous soyez à l'aise et que votre client le soit aussi, et ce dès les premières minutes de l'entretien, d'avoir au préalable pris le temps de préparer son rendez-vous pour le réussir.

En effet, vous aurez de vrais atouts pour réaliser un rendez-vous constructif que si vous avez investi de votre temps pour identifier clairement vos points forts et points d'amélioration. Rien ne sera du à la chance, tout à votre professionnalisme.

Il faut garder à l'esprit que rarement deux fois occasions sont données par le client de lui faire bonne impression.

Les + de cette formation

Le travail proposé lors de cette journée repose sur les situations réelles et vécues des participants.

Celles-ci sont retravaillées par des mises en situation enrichies par une approche pragmatique et directement opérationnelle.

Durée

1 journée sur la base de 7 heures

Programme

matin

après-midi

Présentation des participants et du formateur
Les conditions d'un rendez-vous réussi
La préparation en amont
Les incontournables de l'entretien

Les pièges à éviter
Le positionnement du consultant (co-constuction)
La communication avec le client
Plan individuel de progression
Evaluation et synthèse de l'atelier

Pré-requis

Avoir suivi l'atelier M1

Venir au-moins avec une situation de RDV client (passé, à venir, éventuelle...)

Outils pédagogiques

Réflexion commune puis apports sur la préparation d'un rendez-vous client
Mises en situation et débriefings ciblés

Documentation participant

Remise des documents

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 4 mois