



## Faire une proposition et Préparer la négociation

module  
M8

### LA PROPOSITION COMMERCIALE

#### Thématique

#### Objectifs pédagogiques

#### Les + de cette formation

#### Durée

#### Programme

#### matin

#### après-midi

Parvenir à la bonne proposition qui apporte un réel bénéfice à son client, constitue l'étape incontournable pour tout consultant. Cette phase fait suite à la note d'orientation et intègre les outils de la négociation qui seront développés au cours de cet atelier. Une stratégie sera élaborée sur les projets individuels

Comprendre les enjeux permettra au consultant d'intégrer dès le début du premier entretien ses atouts dans la négociation.

1 journée sur la base de 7 heures

**Présentation du formateur et des participants**  
**Définir le besoin client**  
**Préciser le contexte**  
**Du passage de la note au projet de proposition**

**La proposition elle-même :**  
- offre finale  
- forme  
- périmètre  
**Conseils pour présenter et rédiger une offre**  
**Plan individuel de progression**  
**Evaluation et synthèse de l'atelier**

#### Pré-requis

#### Outils pédagogiques

#### Documentation participant

#### Public

#### Lieu

#### Horaires

#### Fréquence

Avoir suivi les ateliers M1 et M7

Travail individuel et interactif sur des études des mises en situation

Remise des documents : étape, road book, exercices

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

ITG - 26 rue de la Pépinière - 75008 paris

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

Tous les 3 mois