



## Le positionnement du consultant : Définir ses cibles et découvrir son expertise

Module 1  
Journée 1

### L'EXPERTISE, BASE DU POSITIONNEMENT DU CONSULTANT

Thématique

Objectifs  
pédagogiques

Les + de cette  
formation

Durée

Programme

matin 1

après-midi 1

Permettre à des cadres d'identifier l'une de leurs expertises pour poser les bases de leur stratégie de développement.  
Apprendre à déployer son savoir-faire et son expérience métier sous forme de mission : les clés d'un positionnement gagnant.

Prendre conscience que l'expertise du consultant répond à des paramètres spécifiques, qui correspondent au fonctionnement du marché du conseil en solo.

Sans micro-cible, pas d'expertise possible. Elle est la clé d'entrée du consultant.

Comprendre la posture particulière du consultant autonome et les concepts de bases du métier.

1 journée (base 7 heures / jour) en ouverture d'un module de 3 jours

**Découverte du groupe**  
**Présentation du programme**  
**Rappel des fondamentaux :**

- l'autonomie professionnelle
- le prescripteur
- l'expertise
- la micro-cible
- le bénéfice client

Travail sur les réalisations probantes

**Travail sur les micro-cibles**  
**Les 3 modes d'intervention du consultant**  
**L'objet de l'expertise**  
**Le bénéfice client**  
**Définition de la prochaine étape : le travail à préparer pour le lendemain**

Pré-requis

Avoir suivi la journée d'initiation au marketing du conseil

Outils pédagogiques

Travail individuel et en sous-groupe - Interactivité, exercices, autotests

Documentation  
participant

Remise des documents supports des 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 mois



## Le positionnement du consultant : Préparer ses documents commerciaux

Module 1  
Journée 2

### DOCUMENTATION ET COMMUNICATION

#### Thématique

#### Objectifs pédagogiques

#### Les + de cette formation

#### Durée

#### Programme

#### matin 2

#### après-midi 2

Permettre à des consultants débutants, à partir de l'hypothèse d'expertise posée la veille, de formaliser leur offre et de structurer les documents de communication correspondants : biographie et 4 pages.

Traduire son positionnement de consultant en outil de communication adéquat.

Aider l'expert autonome à identifier les documents dont il a besoin pour communiquer avec ses clients, prospects et prescripteurs.

**Passer d'une présentation stéréotypée à une communication intentionnelle véhiculant des messages spécifiques selon la micro-cible choisie.**

Travail de fond sur le contenu des documents, comment éviter les principaux pièges.

Les règles de base pour améliorer la forme, les choix d'identité visuelle

1 journée (base 7 heures / jour), la 2<sup>ème</sup> d'un module de 3 jours

**Présentation du programme et du contexte : quel outil, pourquoi, pour qui et à quelle occasion**

**Les incontournables :** les supports de base et leur contexte

- La carte de visite
- La signature
- Le 4 pages
- Les livrables...

Travail en groupe sur des plans détaillés

**Travail en groupe sur les contenus détaillés**

**La biographie**

**Travail en groupe sur la biographie**

**La forme : les règles de base en matière de composition, typographie, couleurs, format de diffusion**

**Les choix en matière d'identité visuelle**

**Définition de la prochaine étape**

#### Pré-requis

**Avoir suivi** la journée d'initiation au marketing du conseil et la Journée Expertise **Avoir préparé** une première ébauche de biographie et de 4 pages

#### Outils pédagogiques

Travail individuel et en sous-groupe - Interactivité, exercices, autotests

#### Documentation participant

Remise des documents supports des 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 communiqué au cas par cas.

#### Horaires

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

#### Fréquence

Tous les mois

26 rue de la Pépinière

75008 Paris

tél. 01 44 69 80 40

fax 01 44 69 80 44

n° d'agrément 11 75 38658 75





## Le positionnement du consultant : Prise de rendez-vous prescripteurs

Module 1  
Journée 3

### UTILISER LE TELEPHONE POUR PRENDRE DES RENDEZ-VOUS PRESCRIPTEURS

#### Thématique

#### Objectifs pédagogiques

#### Les + de cette formation

#### Durée

**Dédramatiser l'aspect émotionnel et lever les principaux freins à l'utilisation de l'outil téléphone pour la prise de rendez-vous. Acquérir une stratégie gagnante grâce à la préparation en amont.**

Comprendre les différents stades de l'appel et adapter son scénario à ses objectifs et sous-objectifs.

L'entraînement en situation réelle et le retour à chaud des participants témoins

Ne rien laisser au hasard grâce à une préparation précise.

1 journée (base 7 heures / jour), 3<sup>ème</sup> d'un module de 3 jours

#### Programme

#### matin 1

#### après-midi 1

**Les attentes des participants**  
**Présentation du programme**  
**Quelques exemples de situations réelles plus ou moins réussies**  
**Se préparer : intellectuellement, mentalement, en situation**  
**Le réseau de prescripteurs**  
**Les outils de l'appel : éléments concrets et relationnels**

**L'analyse du couple émetteur/récepteur : verbal et non verbal**  
**Préparer l'appel : des éléments concrets aux éléments relationnels et comportementaux**  
**Simulations d'appel et débriefing avec les témoins**  
**Evaluation**

#### Pré-requis

Avoir suivi la journée d'initiation au marketing du conseil et les 2 premières journées sur l'expertise et les documents de communication  
Avoir préparé une liste de prescripteurs cohérente avec la première expertise définie

#### Outils pédagogiques

Travail individuel et en sous-groupe - Interactivité, exercices, autotests  
Jeux de rôle et simulation d'appels

#### Documentation participant

Remise des documents supports des 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 communiqué au cas par cas.

#### Horaires

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

#### Fréquence

Tous les mois