



## Soigner ses propositions

Module 4  
Jour 1

### Thématique

### LA SYSTEMIQUE

### Objectifs pédagogiques

**Vous avez déjà réussi une ou plusieurs missions. Vos besoins aujourd'hui :**

1. consolider votre activité,
2. obtenir des missions de façon continue,
3. pérenniser votre relation client.

La démarche système accompagne la réussite de votre plan d'action. Elle se fonde sur un référentiel à connaître et une posture à adopter. C'est pour développer et exercer ces facultés nouvelles que nous avons conçu ce séminaire d'approche.

### Les + de cette formation

Découvrez la vision systémique pour valider les pratiques du consultant et servir le développement de son activité autonome.

### Durée

1 journée sur la base de 7 heures

### Programme

#### matin

#### après-midi

**CONSULTANT : PENSEZ SYSTEME** ou comment identifier les logiques d'action de votre client. La systémique : un moyen de penser les situations complexes

**COMMENT MIEUX QUESTIONNER VOTRE CLIENT**

Mettre en application des outils de questionnement systémique

Quels apports de l' « approche système » dans la démarche de conseil ? L'entretien avec un client en vue de proposer une prestation : une situation complexe

Représenter sa recherche de mission en fonction de sa propre stratégie

La proposition : un exercice qui fait suite à l'entretien et à un questionnement : Stratégie de proposition

Approcher les problèmes des clients avec un regard systémique

Mises en situation

### 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

ITG - 26 rue de la Pépinière - 75008 paris

### Horaires

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

### Fréquence

Tous les 3 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





## La note d'orientation

### LA PROPOSITION COMMERCIALE

#### Thématique

#### Objectifs pédagogiques

#### Les + de cette formation

#### Durée

#### Programme

#### matin

#### après-midi

Produire une note d'orientation s'avère une étape essentielle de la démarche commerciale du consultant. Elle va le positionner comme un professionnel auprès de son client, en l'assurant d'un mode de fonctionnement basé sur l'adhésion. Elle s'inscrit dans le processus de vente et constitue une amorce indispensable à la proposition commerciale.

Pour votre client, la note d'orientation sera le gage de votre bonne restitution du contenu de l'entretien et de votre réactivité. Elle doit le rassurer sur le bien-fondé de sa rencontre avec vous.

La note d'orientation est par excellence le document de communication « One to one », elle noue la relation opérationnelle avec le client en lui délivrant un premier service : la clarification de sa demande. Elle permet aussi de lui donner la main pour le guider vers une proposition recevable. Surtout, elle démontre que vous savez « coproduire ».

1 journée sur la base de 7 heures

**Présentation du formateur et des participants**

**La note d'orientation :**  
- qu'est-ce que c'est ?  
- à qui et à quoi sert-elle ?  
- qu'induit-elle ?

**Le contenu de la note d'orientation**

**S'exercer au questionnement**

**La carte heuristique de l'entretien**  
**La triangulation systémique**  
**Plan individuel de progression**  
**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

ITG - 26 rue de la Pépinière - 75008 paris

#### Horaires

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

#### Fréquence

Tous les 3 mois



## Faire une proposition et Préparer la négociation

Module 4  
Jour 3

### LA PROPOSITION COMMERCIALE

#### Thématique

#### Objectifs pédagogiques

#### Les + de cette formation

#### Durée

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

#### Programme

#### matin

#### après-midi

**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

Avoir suivi les ateliers M1

#### Outils pédagogiques

Travail individuel et interactif sur des études des mises en situation

#### 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

ITG - 26 rue de la Pépinière - 75008 paris

#### Horaires

de 9h30 à 17h30

2 pauses matin et après-midi

1h pour le déjeuner

#### Fréquence

Tous les 3 mois