



Développement de l'activité : Prise de rendez-vous prescripteurs

Module 4
Journée 1

Thématique

UTILISER LE TELEPHONE POUR PRENDRE DES RENDEZ-VOUS PRESCRIPTEURS

Objectifs pédagogiques

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.

Les + de cette formation

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.

Durée

1 journée (base 7 heures / jour), 1^{ère} 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 l'atelier M1
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 3 mois



Mieux gérer et organiser ses contacts

LE RESEAU

Thématique

Objectifs pédagogiques

Les + de cette formation

Durée

Trouver tout ce qui concerne un contact au moment où il vous appelle, voilà l'enjeu auquel répond ce module. Mais aussi pourvoir entretenir vos liens en temps et en heure, avoir une vision d'ensemble pour faire le bilan de vos actions, tout ce qui fait la gestion efficace d'un réseau.
Mieux et gérer et organiser ses contacts, c'est gagner un rendez-vous client !

S'appuyer sur une démarche cohérente de mise en place de ses données clients, réseau, prescripteurs. Déterminer les approches individuelles les plus efficaces, compatibles avec ses modes de fonctionnement et les spécificités de son activité. Trouver tout ce qui concerne un contact au moment où il appelle et pourvoir entretenir vos liens en temps et en heure. Avoir une vision d'ensemble pour faire le bilan de vos actions et de tout ce qui fait la gestion efficace d'un réseau.

1 journée sur la base de 7 heures, 2^{ème} journée d'un module de 3 jours

Programme

matin

après-midi

Présentation du formateur et des participants
- Les supports d'organisation personnelle
- Les solutions papier, électronique et informatique (Outlook et autres)
- L'activité, le contexte et l'organisation du consultant
- Les constats, contraintes et priorités (apports et test individuel)
- Les données des contacts (apports et activités)
- Les actions à mener sur ses contacts (conseils et activité)

- Utilisation des outils informatiques (Outlook et autres, Windows ou Mac) pour gérer ses infos personnelles
- Conseils et exercices sur ordinateur (contacts, tâches, notes, calendrier, courrier postal – et selon besoins : messagerie, comptes, formats des messages, règles et paramètres, répondre et envoyer)
- Recommandations sur l'archivage et les sauvegardes
- Plan individuel de progression
- Evaluation et synthèse de l'atelier

Pré-requis

Avoir suivi au minimum l'atelier M1
Préparer son carnet d'adresse à jour et autres sources de contacts (papier et/ou électronique et/ou informatique). Venir si possible avec son ordinateur

Outils pédagogiques

Travail individuel et interactif - Exercices, autotests

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 communiqué au cas par cas.

Horaires

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

Fréquence

Tous les 3 mois



Développer son activité : Plan d'action autour de l'expertise

Thématique

BATIR LE PLAN MARKETING

Objectifs pédagogiques

Préparer son plan de développement autour de son expertise.
Traduire le plan de développement en plan d'actions à trois mois au regard des objectifs et du plan de charge de chacun.

Les + de cette formation

Comment appréhender le contexte nouveau du consultant autonome en toute connaissance de cause.
Apprendre à se fixer des objectifs et se donner les moyens de les tenir.
Prendre conscience de la réalité du terrain et renoncer aux fantasmes.
Comment gérer son temps en fonction des priorités.

Durée

1 journée (base 7 heures / jour), 3^{ème} d'un module de 3 jours

Programme

matin 1

après-midi 1

Les attentes des participants
Présentation du programme
Présentation des documents
référence – expertises
Etat des actions menées à ce jour
(document support)
Potentiel d'activité

Ebauche de calcul de tarif
Comment trouver 5 à 8 clients dans
mes micro-cibles
(potentialité/accessibilité)
En sous-groupe, construction du
plan de charge et du plan d'action
s'y rattachant
Evaluation

Pré-requis

Avoir suivi la journée d'initiation au marketing du conseil, le M1 et les 2 premières journées sur le réseau et la gestion des contacts.
Avoir préparé une feuille de relevé de temps sur deux semaines.

Outils pédagogiques

Travail individuel et en sous-groupe - Interactivité, exercices.
Jeux de rôle

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 3 mois