

2018

MODULE M 1

DEFINIR MON OFFRE ET ME FAIRE RECOMMANDER

**Durée :** 2 x 2 journées (28 heures).

**Séances E-learning :**

E-learning avec E-Tutorat, pour préparer ou poursuivre la formation.

**Objectifs:**

- Identifier et formaliser mon expertise.
- Définir ma micro-cible client.
- Structurer mes documents de communication.
- Développer ma stratégie réseau pour développer mon activité.
- Me rendre visible pour que les clients me trouvent.

**Les + de la formation :**

- Adopter la posture particulière du consultant autonome.
- Les stratégies pour être identifié comme un expert et reconnu par les clients.

PROGRAMME

- |               |  |
|---------------|--|
| <b>Jour 1</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Les fondamentaux du travail par mission : l'autonomie professionnelle, le prescripteur, l'expertise, la micro-cible, le bénéfice client</li> <li>▪ Travail sur les réalisations probantes</li> <li>▪ Les 3 modes d'intervention du consultant</li> <li>▪ Travail en atelier sur l'objet de l'expertise et le bénéfice client</li> </ul> |
| <b>Jour 2</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Travail en atelier sur les micro-cibles et la définition de l'expertise</li> <li>▪ Le bénéfice client : approfondissement, échanges et jeux de rôles</li> <li>▪ Feedback collectif sur les expertises : auto-évaluation et débriefe en groupe</li> <li>▪ Mon plan de progression individuel</li> </ul>                                  |
| <b>Jour 3</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Quel outil de communication, pourquoi, pour qui et à quelle occasion ?</li> <li>▪ Les incontournables : la carte de visite, la signature, la biographie</li> <li>▪ Atelier sur les contenus des supports</li> <li>▪ Rappels pour professionnaliser ses écrits</li> <li>▪ Mon plan d'actions individuel</li> </ul>                       |
| <b>Jour 4</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Les enjeux du réseau</li> <li>▪ Atelier sur mon réseau actuel : le définir, le structurer, l'entretenir, le développer</li> <li>▪ Savoir me rendre visible</li> <li>▪ Intégrer ma stratégie réseau dans mon quotidien</li> <li>▪ Mon plan d'actions individuel</li> </ul>   |

INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES

- |                            |   |
|----------------------------|---|
| <b>Public</b>              | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Toute personne ayant pour objectif d'acquérir un positionnement et un savoir-faire comportemental de consultant autonome.</li> </ul> |
| <b>Prérequis</b>           | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Avoir suivi la journée d'initiation au marketing du conseil (M0).</li> </ul>   |
| <b>Outils pédagogiques</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Travail individuel et en sous-groupe – Interactivité, exercices, E-learning.</li> </ul>  |
| <b>À Paris</b>             | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ au siège social d'ITG - 18 rue de la Ville-L'Évêque - 75008 Paris</li> </ul>   |
| <b>En région</b>           | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Lieu communiqué au cas par cas</li> </ul>  |
| <b>Horaires</b>            | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ de 9h30 à 17h30 - 2 pauses matin et après-midi 1h pour le déjeuner</li> </ul>  |