

2018

MODULE M 2

REDIGER MES PROPOSITIONS COMMERCIALES

Durée : 3 jours (21 heures).

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

Les + de la formation :

Se positionner comme expert auprès de son client.
S'inscrire dans un processus de vente efficace.

Vos propositions commerciales doivent être particulièrement soignées pour aboutir à la signature d'une mission. A l'issue de cette formation, vous aurez testé votre capacité à bien cerner les problématiques de vos clients et à rédiger une proposition claire, personnalisée et détaillée. Mettez toutes les chances de vos côtés en appliquant les recommandations de nos experts !

Objectifs :

Comprendre les enjeux de la proposition commerciale.
Réussir son premier entretien.
Acquérir une méthode de questionnement et d'analyse.
Savoir rédiger une note d'orientation et une proposition commerciale.
Savoir nouer une relation opérationnelle avec le client.

PROGRAMME

- | | |
|---------------|--|
| Jour 1 | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Différencier la demande et le besoin de mon client ▪ Cas pratique : La formation « disqualifiante » ▪ Les stratégies individuelles et les stratégies d'entreprises ▪ Cas pratique : les 4 types d'entretien ▪ Cas pratique : créer ma matrice pour gérer mes micro-cibles |
| Jour 2 | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Ma note d'orientation : pour qui et à quoi sert-elle ? Qu'induit-elle ? ▪ Rédiger ma note d'orientation ▪ M'exercer au questionnement avec simulation d'entretien ▪ Débriefing - Évaluation et synthèse de l'atelier ▪ Mon plan individuel de progression |
| Jour 3 | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Définir le besoin de mon client ▪ Préciser le contexte de ma mission ▪ Passer de ma note d'orientation à ma proposition commerciale ▪ Présenter et rédiger mon offre ▪ Etudier toutes les pistes pour vendre mon offre ▪ Mon plan individuel de progression ▪ Conclusion, évaluation et synthèse |

INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES

- | | |
|----------------------------|---|
| Public | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Toute personne ayant pour objectif d'acquérir un positionnement et un savoir-faire comportemental de consultant autonome |
| Prérequis | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Avoir suivi les deux jours de formation « Définir son offre et se faire recommander » (M1) ou être consultant en mission depuis plus d'un an. |
| Outils pédagogiques | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Travail individuel et interactif – Interactivité, cas pratiques, E-learning |
| À Paris | <ul style="list-style-type: none"> ▪ au siège social d'ITG - 18 rue de la Ville-L'Évêque - 75008 Paris |
| En région | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Lieu communiqué au cas par cas |
| Horaires | <ul style="list-style-type: none"> ▪ de 9h30 à 17h30 - 2 pauses matin et après-midi 1h pour le déjeuner |