

2018

MODULE M 4

REORIENTER ET MARKETER MON OFFRE

Durée : 3 jours (21h)

- ▶ 2 jours consécutifs
- ▶ travaux intersessions
- ▶ 1 jour

Les + de la formation :

Prendre du recul sur son activité et renouer avec la réalité du terrain.

Vous avez besoin de réorienter votre offre de service après un creux dans votre activité, un changement de réglementation ou une envie de changer de rythme ? Le Pack Booster – la formation ‘Réorienter et marketer mon offre’ combinée aux Ateliers de recherche de missions - est un tremplin pour vous permettre de repenser une nouvelle offre et/ou toucher de nouveaux clients.

Objectifs pédagogiques :

Analyser mon positionnement actuel, choisi ou « de fait ».

Dresser mon bilan d’activité.

Faire évoluer mon expertise, mes micro-cibles.

Construire mon plan de développement

PROGRAMME

- | | |
|---------------|---|
| Jour 1 | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Les composantes de mon positionnement ▪ Atelier : diagnostic et auto-évaluation de mon positionnement actuel ▪ Formulation de mon positionnement-cible ▪ Conception de mon plan d’actions |
| Jour 2 | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Bilan de mon activité : nécessité, intérêt, méthode. ▪ Rappeler mes motivations, mes enjeux et mes objectifs. ▪ Les différents leviers de développement pour mon activité ▪ Mes axes d’amélioration ▪ Mon plan d’actions pour l’intersession |
| Jour 3 | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Présentation de mes supports référence-expertises ▪ État des actions menées à ce jour ▪ Mon potentiel d’activité ▪ Calcul de mon tarif ▪ Trouver 5 à 8 clients dans mes micro-cibles (potentialité/accessibilité) ▪ Atelier : construction de mon plan d’actions |

INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES

- | | |
|----------------------------|--|
| Public | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Consultants confirmés : deux ans d’ancienneté chez ITG et plusieurs missions différentes. |
| Prérequis | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Se munir de sa biographie, de ses supports de communications... ▪ Avoir envoyé cinq jours avant le démarrage le questionnaire préalable complété (adressé lors de votre inscription). |
| Outils pédagogiques | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Travail individuel et interactif - Exercices, autotests, jeux de rôles ▪ Prévoir agenda et liste contacts professionnels (accès RV des 12 derniers mois – cartes visites, listing, fichier), toutes données financières permettant la relecture de l’activité sur l’année écoulée (CA, factures, propositions commerciales, missions...). Si nécessaire : apporter ordinateur - clé USB |
| 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 (ou en demi-journée 9h-12h) 2 pauses matin et après-midi 1h pour le déjeuner |