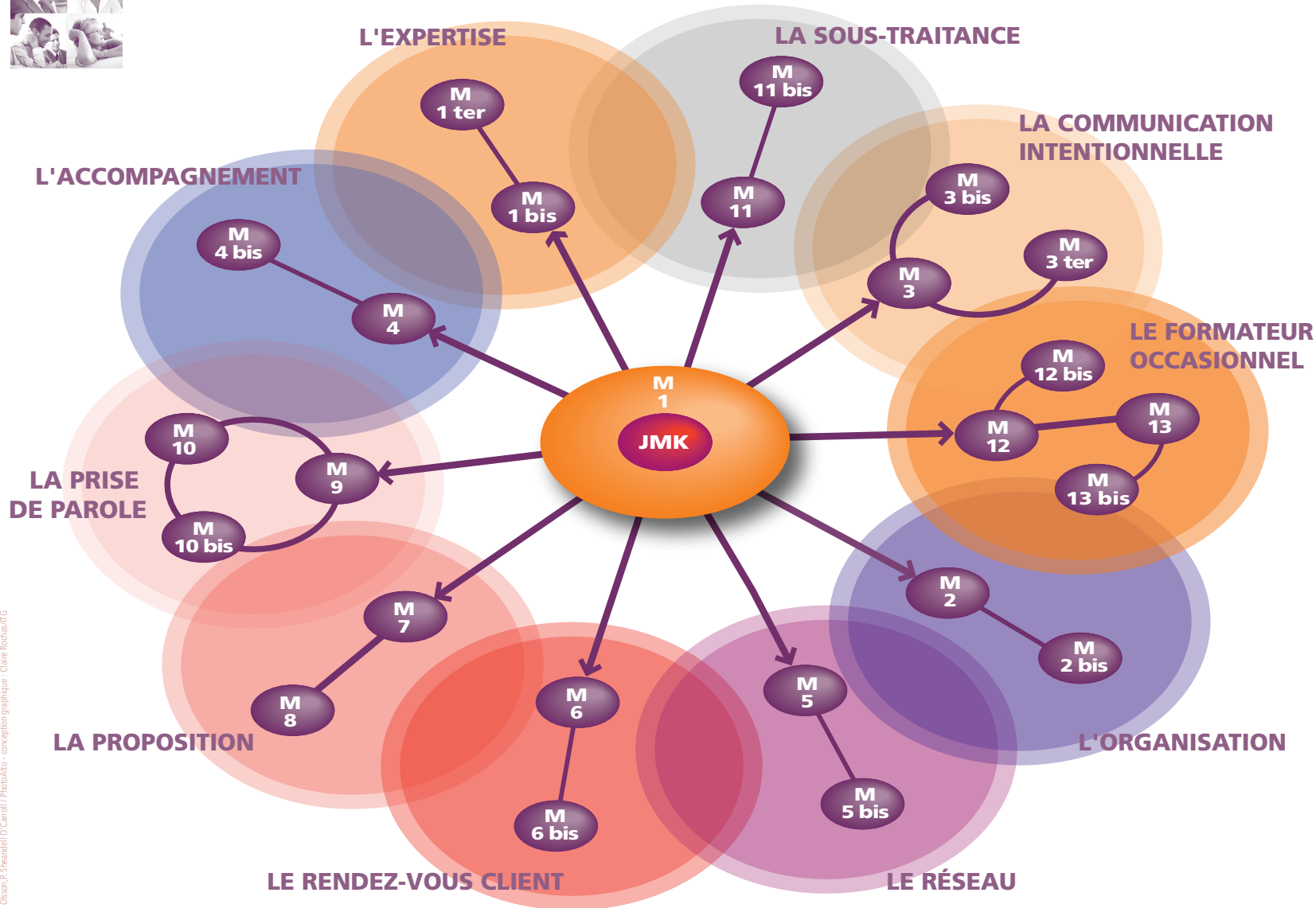




# PLAN DE FORMATION ITG « Parcours du consultant »



- JMK** Journée Marketing du Conseil
- M1** Définir vos cibles et découvrir votre expertise (niv 1)
- M1 bis** Renforcer et diversifier votre expertise (niv 2)
- M1 ter** En cours d'élaboration...
- M2** Comment organiser mon activité (niv 1)
- M2 bis** Réaliser un bilan et définir un plan action (niv 2)
- M3** Préparer vos documents commerciaux
- M3 bis** Comment présenter vos documents commerciaux
- M3 ter** L'écriture professionnelle (le style)
- M4** Suivi individuel personnalisé
- M4 bis** Atelier thématique
- M5** Le réseau, pilier de votre activité
- M5 bis** Mieux gérer ses contacts
- M6** Prendre des RDV téléphoniques avec ses prescripteurs
- M6 bis** Préparer vos RDV clients
- M7** La note d'orientation
- M8** Construire une proposition client
- M9** Etre à l'aise dans les négociations en face à face
- M10** Présenter à l'oral un projet devant un collectif
- M10 bis** Décrisper votre "prise de parole" en public
- M11** Intervenir en sous-traitance
- M11 bis** En cours d'élaboration...
- M12** Concevoir une formation
- M12 bis** Construire votre formation
- M13** Animer une formation
- M13 bis** Les techniques d'animation

