

INITIATION AU MARKETING DU CONSEIL
« Comment vendre vos premières missions de consultant »

Christelle Pons

Objectif	Permettre à des cadres d'identifier leurs domaines d'expertise et d'acquérir les fondamentaux de la posture du consultant afin de vendre une première mission de conseil et ainsi retrouver le chemin de l'activité.
Contenu de la formation	<p>La formation se déroule sur une journée.</p> <p>L'animateur commence par présenter le référentiel du consultant indépendant qui s'éloigne notablement des standards du marketing utilisés par les grands cabinets pratiquant le conseil. Ce référentiel est le résultat d'une démarche pragmatique tirée de l'expérience des dirigeants d'ITG et de celle de plusieurs centaines de consultants qui utilisent ses services.</p> <p>Les éléments essentiels de la posture du consultant et de sa boîte à outils sont passés en revue tout au long de la journée, notamment la définition de l'offre et l'identification du consultant : l'expertise et la biographie.</p> <p>Le programme est le suivant :</p> <ul style="list-style-type: none">• <i>L'expertise individuelle et le positionnement du consultant :</i> Etre clairement perçu par ses contacts : faire jouer positionnement personnel et rester crédible.• <i>Communication personnelle et institutionnelle :</i> Identifier les outils utiles et leur rôle pour créer un lien positif capable de déboucher sur une mission.• <i>Un tarif pertinent :</i> Comment calculer le prix de journée qui correspond à votre niveau de salaire.• <i>Biographie individuelles :</i> Pour chacun : rédiger une biographie à destination d'une cible précise (biographie intentionnelle par opposition à un C.V.).
A qui s'adresse ce module	Ce programme s'adresse plus particulièrement aux cadres susceptibles de développer une offre de services et qui souhaitent acquérir les premiers éléments d'un marketing original et pratique adapté à leur situation professionnelle ou aux opportunités qu'ils peuvent saisir.
Durée et horaires	7 heures , 9H30 – 17H
Participation aux frais	20 euros par personne.
Modalités d'inscription	Auprès de Christelle Pons : christelle.pons@laposte.net