Savoir-être dans le métier du consulting

Informatique

Référence formation : 5-MG-POCI - **Durée : 2 jours**

Objectifs

Comprendre son positionnement et son rôle en tant que consultant est nécessaire afin de mener à bien ses missions et de pouvoir les pérenniser. Développer ses activités de conseil avec succès ! Transformez votre expertise en offre de prestations à forte valeur ajoutée - Sachez faire preuve d'autorité intellectuelle dans vos recommandations - Capitalisez sur chaque mission pour pérenniser votre activité - Adopter la bonne attitude, la posture adéquate - Maîtriser les techniques de communication

Pré-requis

Aucun

Contenu pédagogique

Changer de posture... du consultant professionnel au professionnel consultant

- Modifier son système de valeurs et de repères
- Faire le deuil du modèle hiérarchisé et du statut conféré par ses précédents postes
- Intégrer le fait de VENDRE et de SE VENDRE
- Gérer son autonomie professionnelle : apprendre à travailler « sans–filet »
- S'inscrire dans une logique de réseau
- Cas pratique : cartographiez vos réseaux.
- À partir d'un schéma euristique, identifiez et organisez vos réseaux professionnels. Apprenez à les animer et les faire fructifier.

Formaliser un positionnement clair, spécifique et différenciant

- Clarifier les rôles client / consultant
- Débanaliser ses compétences et ses domaines d'expertise
- Apprendre à les « contextualiser » par rapport à une entreprise et son cycle de vie
- Transformer son expertise en offre de produits et services
- Mesurer l'aptitude de changement du client

XXL Formation
34 rue Raymond Aron
76130 Mont Saint Aignan
Tél : 02 35 12 25 55 – **Fax :** 02 35 12 25 56
N° siret : 485 050 611 00014 – N° d'agrément : 23.76.03752.76

- Reconnaître la capacité du client à la réactivité
- Préparer ses outils, sa démarche commerciale et son plan de charge
- Cas pratique : faites le tri entre savoir-faire et expertises !
- À partir de la méthodologie bilan de compétences, formalisez une vision claire et synthétique de votre expertise, de votre offre et de votre parcours au moyen d'un tableau croisé de « fiches d'expertise » / biographies associées, micro cibles /prescr

Soigner la relation client pour établir la relation de confiance

- La conduite de l'entretien : préparer, rompre la glace, pratique l'écoute active, conclure l'entretien, rédiger un compte rendu
- Prendre du recul et savoir restituer les éléments essentiels de la mission
- Utiliser les techniques de communication : écoute, questionnement, reformulation, réponses aux remarques, critiques, objections
- Appréhender les motivations et ses enjeux : difficulté, préoccupation ou ambition ?
- Développer une écoute « interactive » pour comprendre la chaîne de valeur de son client
- Trouver la bonne distance : être humble tout en sachant se rendre indispensable
- Amener son client à s'approprier les recommandations et le plan d'action
- Cas pratique : développez une écoute « interactive » plus que thérapeutique.
- Travail individuel sur la reformulation de synthèses clarifiantes, les comptes rendus d'entretien et les recommandations.

Transformer une consultation en mission !

- Personnaliser ses outils commerciaux à chaque cible et problématique pour décrocher l'entretien
- Faire table rase de sa propre expérience pour être plus objectif dans l'analyse du problème
- Faire preuve d'autorité intellectuelle pour communiquer ses recommandations
- Bâtir les éléments d'une proposition réaliste : quelles ressources, quel planning, quel prix ?
- La méthode de présentation orale : préparer l'exposé, planter le décor, maîtriser le trac, soigner l'introduction, exploiter le langage non verbal, jouer sur la voix, donner du rythme, utiliser les aides visuelles
- Cas pratique : diagnostic et recommandations.
- Etat de l'art des différents outils à disposition du consultant pour formaliser d'un diagnostic sur mesure et modélisation d'une proposition et d'un plan d'action devisé restitué à l'oral devant un jury de soutenance improvisé.

Piloter la mission et se préparer à de nouvelles opportunités

- Organiser les différentes phases du projet
- Manager en mode non-hiérarchique avec les équipes internes
- Fixer les points de contrôle et savoir suggérer des propositions correctrices
- Rassurer par une restitution client à chaque étape du projet
- Savoir apprécier avec son client le produit, les acquis et les effets de l'intervention pour laisser une emprunte au terme de la mission

XXL Formation
34 rue Raymond Aron
76130 Mont Saint Aignan
Tél : 02 35 12 25 55 – **Fax :** 02 35 12 25 56
N° siret : 485 050 611 00014 – N° d'agrément : 23.76.03752.76

- Cas pratique : les 7 phases d'une mission.
- Travail en groupe sur les attitudes favorables en mode projet.

Pérenniser son business grâce au personal branding

- Maintenir et enrichir son expertise pour rester à la pointe
- Etablir une stratégie de présence sur les réseaux physiques et virtuels : Clubs, associations, conférences, blogs : comment faire son choix ?
- Fédérer et animer une communauté de prescripteurs autour de sa “marque”
- Faire vivre son image par le biais des autres pour établir une communication d'influence
- Travailler en multi projets : équilibrer son portefeuille clients et son temps
- Cas pratique : les lois et outils web du personal branding pour se faire reconnaitre comme un expert

Organisation	Les sessions de formation ont lieu de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
Profil formateur	• Nos formateurs sont des experts dans leurs domaines d'intervention • Leur expérience de terrain et leurs qualités pédagogiques constituent un gage de qualité
Moyens pédagogiques	• Réflexion de groupe et apports théoriques du formateur. • Travail d'échange avec les apprenants sous forme de réunion - discussion. • Utilisation de cas concrets issus de l'expérience professionnelle. • Validation des acquis par des questionnaires, des tests d'évaluation, des mises en situation et des jeux pédagogiques. • Alternance entre apports théoriques et exercices pratiques (en moyenne sur 30 à 50% du temps)
Moyens techniques en formation présentielle	Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation et équipée avec : • Ordinateurs • Vidéo projecteur ou Écran TV interactif • Tableau blanc ou Paper-Board
Moyens techniques en formation distancielle	A l'aide d'un logiciel comme © Microsoft Teams ou Zoom, un micro et une caméra pour l'apprenant. • Suivez une formation en temps réel et entièrement à distance. Lors de la session en ligne, les apprenants interagissent et communiquent entre eux et avec le formateur. • Les formations en distanciel sont organisées en Inter-Entreprise comme en Intra-Entreprise. • L'accès à l'environnement d'apprentissage (support de cours, ressources formateur, fichiers d'exercices ...) ainsi qu'aux preuves de suivi et d'assiduité (émargement, évaluation) est assuré. • Les participants recevront une convocation avec le lien de connexion à

XXL Formation
34 rue Raymond Aron
76130 Mont Saint Aignan
Tél : 02 35 12 25 55 – **Fax :** 02 35 12 25 56
N° siret : 485 050 611 00014 – N° d’agrément : 23.76.03752.76

	la session de formation. • Pour toute question avant et pendant le parcours, une assistance technique et pédagogique est à disposition par téléphone au 02 35 12 25 55 ou par email à commercial@xxlformation.com
Modalités d'évaluation	• Positionnement préalable oral ou écrit. • Feuille de présence signée en demi-journée. • Evaluation des acquis tout au long de la formation. • Questionnaire de satisfaction • Attestation de stage à chaque apprenant • Evaluation formative tout au long de la formation. • Evaluation sommative faite par le formateur ou à l'aide de la certification **NULL** : https://www.francecompetences.fr/recherche/NULL
Public concerné	Salariés - Demandeur d'emploi - Reconversion professionnelle
Adaptation pédagogique et matérielle	Si vous avez besoin d'adaptation matérielle ou pédagogique, merci de prendre contact avec notre référent Handicap par téléphone au 02 35 12 25 55 ou par email à handicap@xxlformation.com

XXL Formation
34 rue Raymond Aron
76130 Mont Saint Aignan
Tél : 02 35 12 25 55 – **Fax :** 02 35 12 25 56
N° siret : 485 050 611 00014 – N° d'agrément : 23.76.03752.76