



La posture du consultant



Débutant /
Intermédiaire



Prérequis :
Maîtrise de la
langue française



Consultants
consultants
confirmés



6 max.



17h30



Disponible sous
4 semaines



En présentiel



LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

A l'issue de cette formation les participants sont en mesure de :

- Identifier le rôle du consultant et les missions effectuées par leur cabinet
- Développer une bonne relation avec leurs clients et communiquer sainement avec eux
- Reconnaître les enjeux de leur mission
- Identifier les attentes de leur cabinet
- Intégrer les bases de la gestion financière

L'ensemble des acquis de la formation fait l'objet d'une évaluation sous forme de :

- Exercices et jeux d'application
- Questionnaire d'évaluation des acquis
- Analyse de vidéos



LE PROGRAMME

Ce programme est personnalisable en fonction de vos besoins

Jour 1 : Le consultant et le client

La position du consultant

- L'écosystème du consultant
- Les missions du consultant
- Faire bonne impression
- Développer et entretenir une bonne relation
- Communiquer efficacement

Les devoirs du consultant

- Le service client
- La satisfaction client
- Le devoir de conseil
- Les difficultés rencontrées sur les missions

Jour 2 : Le consultant et son cabinet

La relation du consultant avec son cabinet

- Le rôle d'ambassadeur commercial
- Le premier rendez-vous client
- Le démarrage de la mission
- Le reporting à ses managers
- Comment demander de l'aide
- Rebondir après un échec

La relation du cabinet avec son client

- Les différents types de contrats et leurs enjeux

Animation

Développer des émotions positives en formation favorise l'attention, la compréhension et la mémorisation. Cette formation est résolument ludique et favorise la mise en application par des jeux de rôle, des échanges, des conseils et des outils éprouvés.

L'animatrice a plus de 25 ans d'expérience du métier du conseil et a pu identifier les points clés de la réussite d'une mission et de la pérennité des relations avec le client.



LES BÉNÉFICES

Tirillé entre son client et son cabinet, le consultant a parfois du mal à se positionner. Cette formation met en perspective son positionnement pour lui permettre d'adopter une attitude judicieuse et de développer une relation commerciale prospère avec son client. Il peut ainsi évoluer au sein de son cabinet.



LES LIVRABLES

- Questionnaire préalable pour une bonne adaptation de la formation
- Convocation et programme de la formation
- Feuilles d'émargement par demi-journée
- Enquête de satisfaction à chaud puis à froid
- Bilan des séances de formation
- Certificat de réalisation en fin de formation

EXTRAIT DE RÉFÉRENCES FORMATION

