

Atelier Projet Conseil (APC)

Code C35

Vous démarrez votre activité, dans un nouveau métier. Bien sûr, vous souhaitez vendre rapidement vos premières missions, et ne pas vous « griller » dans des démarches mal pilotées. Décrypter le marché du conseil et ses acteurs. Développer un réseau durable de clients et de prescripteurs fidélisés. Alors quel plan d'action mettre en place durablement ? Comment être à l'écoute de votre marché, proche des opportunités et prêt à faire évoluer en continue votre offre de conseil et de formation ?

Objectifs

- Démarrer rapidement son activité en construisant une offre de service répondant à une réelle demande des clients
- Construire ses propres outils marketing et commerciaux
- Construire et mettre en œuvre un plan d'action marketing et commercial efficace
- Travailler en équipes de consultants

Validation des objectifs : exercices appliqués pour apprécier l'acquisition des connaissances

Programme

Analyser ses compétences de cadre ou de dirigeant et les transformer :

- Valorisation des compétences d'expert
- Développement des compétences de consultant en expertise, relationnel et commercial

Analyser son marché, identifier la demande actuelle des dirigeants faite aux consultants :

- Typologie des acheteurs de conseil et leurs attentes des clients
- Analyse des tendances du marché et de la concurrence
- Etudes des possibilités d'alliance

Construire ou créer une offre en tenant compte des retours de l'analyse des marchés (conseil, audit, formation)

Formateur : Louis PERCHAIS

Louis Perchais, est diplômé de l'IDCE ; ancien cadre de la Marine Nationale, il a également travaillé chez Elf Aquitaine et Danone. Il est actuellement formateur à l'IDCE et en charge des relations entreprises.

15 ateliers sur 9 à 12 mois

8 à 12 participants

Prix IDCE

Public

Cadres en reconversion et consultants en démarrage d'activité.

Apprendre à vendre une mission de conseil

- Comment établir les premiers contacts clients/consultants
- Organisation, attitudes et postures lors des démarches commerciales
- La structure et la gestion d'une proposition d'intervention

Bâtir et gérer un plan d'activité professionnelle de consultant

Mise en situation

Un retour d'évaluation par le formateur avec rappel et approfondissement des aspects techniques fondamentaux de la posture de consultant.

EN SAVOIR PLUS ET S'INSCRIRE

Contacts à l'IDCE :

Sonia FLEURY fleury@idce.com
Louis PERCHAIS perchais@idce.com
Tel : 02 72 79 63 66

