

OPTI – CONSULTANTS

CONSULTANT : COMMENT MIEUX SE VALORISER EN ENTRETIEN CLIENT ?

Objectifs

Pour l'entreprise : Diminuer le taux d'inter-contrats.

Pour le consultant : Etre plus efficace en entretien face à son futur donneur d'ordre.

Personnes concernées


informaticiens : Techniciens, ingénieurs d'études, chefs de projets, consultants


Durée

0.5 à 3 jours

animation

2 Possibilités :

 Formation collective:
-2 à 3 jours
-Présentation de méthodes et construction d'outils
-Mise en situation d'entretiens coachés, éventuellement filmées

 Coaching individuel :
Une demi-journée à une journée pour se préparer à un entretien urgent, ou en complément de la formation collective :

■ CV : Diagnostic, adaptation.

■ Mises en situation d'entretiens coachés, éventuellement filmées

Points abordés

LA PREPARATION

Les informations à recueillir - de préférence - avant l'entretien

L'entreprise cliente : Son métier, son organisation, ses enjeux à relever, etc.
Sur le projet : Les objectifs visés, le contexte organisationnel, technique, difficultés à relever, etc.

Sur la mission : La responsabilité, les tâches à réaliser, les compétences et expériences attendues, etc.

Outil : Le check liste de découverte

Le C.V. consultant

Les structures percutantes de C.V. de consultant – Les mises en forme attractives - Comment l'adapter spécifiquement pour une demande client ?
Etude de cas d'adaptation de C.V. pour une mission de développement logiciel

La préparation physique et mentale

Rappel bref de codes vestimentaires - Les actions à faire ou ne pas faire avant l'entretien - Comment se relaxer avant l'intervention et être en forme?

L'ENTRETIEN COMMERCIAL

Les étapes pour gagner la confiance -

Comment gérer, les interactions avec le client, le commercial.

Les 2 premières minutes : Bien lancer l'entretien – les questions à poser – la présentation de sa candidature – les échanges – comment bien conclure ?

La présentation de sa candidature : Etape cruciale

-1^{ère} possibilité : La démarche classique, la présentation de son C.V. consultant – Avantages et limites de cette méthode.

-2^{ème} possibilité : Comment sortir de la paraphrase du C.V. ?

La méthode des « poupées russes » - Avantages et limites.

Construction & mise en pratique des poupées russes.

-3^{ème} possibilité : Mettre en adéquation les attentes clients avec ses apports possibles - L'usage d'une technique d'argumentaire éprouvée pour convaincre : Tenez le « CAP » (Caractéristiques – Avantages – Preuves)

Construction & mise en pratique du maintien du CAP.

Les qualités de la prestation personnelle

Prendre conscience de ses points forts et développer ses qualités personnelles : voix, gestuelle, regard.

Simulation d'entretien – coaching - débriefing – recommandations personnalisées

Le formateur-coach

20 ans d'expérience commerciale en informatique, incluant la vente de régie en SSII.