

Devenir consultant : du RDV client à la proposition commerciale et à la gestion de projet

TRANSFORMATION

MIXTE / BLENDED

21H

INTERMEDIAIRE

REF. FRM-TRANSFORMATION-024

INFORMATIONS CLES

DUREE	21h (soit 3.0 jour(s))
MODALITE	Mixte / Blended
LANGUE	FR

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Structurer et conduire un premier rendez-vous client avec une posture de consultant | Réaliser un diagnostic de situation client rapide et pertinent | Construire une proposition commerciale claire, structurée et différenciante | Négocier et défendre ses recommandations avec confiance | Gérer la relation client dans la durée (suivi, rebriefing, extension de mission)

PUBLIC VISE ET PREREQUIS

A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION

Consultants juniors et intermédiaires, chargés de mission, profils souhaitant développer une posture conseil

PREREQUIS

Aucun

PROGRAMME DE LA FORMATION

Programme détaillé disponible sur demande. Contactez-nous pour recevoir le programme complet de cette formation.

MODALITES DE FINANCEMENT

- Plan de développement des compétences

ACCESSIBILITE

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour toute demande d'adaptation.