

Définir mon offre

 2 jours (14 heures)

 Classe virtuelle

 Collectif

Première étape indispensable avant de lancer votre prospection commerciale, vous devez formuler votre offre de service de façon à répondre aux besoins précis des clients que vous ciblez. Vos clients ont en effet besoin de saisir la force de votre valeur ajoutée très rapidement. Cette formation vous propose un travail concret et individualisé sur l'identification et la formulation de votre offre.

Objectifs pédagogiques

- Identifier et formaliser mon expertise.
- Définir ma micro-cible.
- Structurer mes documents de communication.

Les + de la formation

- Adopter la posture particulière du consultant autonome.
- Connaître les concepts de bases du métier de consultant.

Programme

Jour 1

- Les fondamentaux du travail par mission : l'autonomie professionnelle, le prescripteur, l'expertise, la micro-cible, le bénéfice client.
- Travail sur les réalisations probantes.
- Les 3 modes d'intervention du consultant.
- Travail en atelier sur l'objet de l'expertise et le bénéfice client.

Jour 2

- Travail en atelier sur les micro-cibles.
- Le bénéfice client : approfondissement, échanges et jeux de rôles.
- Feedback collectif sur les expertises : auto-évaluation et débriefe en groupe.
- Mon plan de progression individuel.

Informations supplémentaires

- **Pré requis** : Avoir suivi la Journée Marketing du conseil.
- **Public** : Toute personne ayant pour objectif d'acquérir un positionnement et un savoir-faire comportemental de consultant autonome.
- Le délai d'accès à nos formations varie en fonction de votre modalité de financement. Nous nous engageons à vous apporter une réponse sous 48h.
- **Modalités d'évaluations** : Quizz, production de livrables, évaluation de la qualité de la formation par les stagiaires à travers la remise d'un questionnaire de satisfaction à compléter à la fin de la formation.
- **Lieu** : En classe virtuelle, via l'outil de visioconférence ZOOM.
- **Contactez le référent handicap pour la faisabilité de votre projet de formation** :
hayet.rabhi@freeland-academie.com
- **Horaires** : De 9h30 à 17h30 - 2 pauses matin et après-midi 1h pour le déjeuner.
- **Coût** : 1800 euros TTC

Moyens pédagogiques

Les méthodes pédagogiques de la **Freeland Académie** s'appuient sur l'alliance **théorie/pratique** permettant des mises en situation animées par des **formateurs experts** dans leur domaine. Toutes nos formations comportent des **exercices corrigés** par des **e-tuteurs** qui fournissent des conseils personnalisés. Les sessions se déroulent en **classe virtuelle** et sont complétées par du **e-learning** sur notre plateforme d'apprentissage. Cela garantit une formation **accessible** et axée sur l'**application des compétences**.

Moyens techniques

Ordinateur (PC ou MAC), tablette, connexion internet. Plateforme web sécurisée par identifiant et mot de passe, également compatible sur navigateur mobile (smartphones et tablettes). Le stagiaire doit également disposer d'un e-mail. **Une assistance technique** est la disposition du stagiaire par téléphone au **01 44 69 14 34** ou par mail **formation@freeland.com** du lundi au vendredi de 9H à 17H30.

