

VENDEZ EFFICACEMENT VOS SERVICES

■ Objectifs

Bien se positionner pour trouver des missions ou un emploi, arriver à faire valoir la valeur de son offre pour mieux négocier.

■ Public concerné

Experts ou managers expérimentés commençant une carrière de consultant
Consultants souhaitant affiner leur stratégie ou développer une offre sur un nouveau domaine

■ Pré-requis

Avoir construit un CV, si possible "par compétences", l'amener en séance, ou au moins avoir réfléchi sur ses compétences.

■ Programme

Matin: Les offres possibles

A la fin de cette partie les stagiaires auront identifié les services qu'ils peuvent commercialiser de manière crédible et les argumentaires sur lesquels ils pourraient s'appuyer.

Après-midi

- *L'environnement - le marché, la concurrence*
- *Utilisation d'outils de positionnement marketing / Travail en interaction*
- 16h30 à 18h: *La communication / Présenter son offre de manière crédible à l'oral comme à l'écrit (différents formats: Oral, accroche, 5-10 lignes, CV/Flyer) / Apprendre à exprimer son expertise.*

■ Méthodologie

Atelier à effectifs réduits permettant de faire des exercices et de nombreux échanges interactifs

■ Évaluation

Rédiger et présenter à l'oral une offre de services concrète

■ Formateur

Gaëlle Muller: Dirigeante et créatrice d'entreprise, présidente et créatrice d'un club d'investissement, membre du bureau de 3 start-up, *co-créateur d'un réseau de business angels dédié au développement durable*, directrice grands comptes au Crédit Agricole, à la Société Générale et au Crédit Lyonnais, Gaëlle Muller a une vaste expérience dans la mise au point, la présentation et l'évaluation d'offres de services et de business plans.

■ Durée:

De 9h à 13h et de 14h à 18h, soit 8h par stagiaire

■ Lieu :

AKUIT, 14, rue des Volontaires 75015 PARIS

■ Tarif

600 € TTC

480 € TTC consultants Akuit