

Gestion d'une mission de conseil

Savoir gérer une mission de conseil, de la détection du besoin à la clôture de l'affaire

Présentiel - Synchrone

Objectifs

- Détecter le besoin, construire la proposition et la transformer en mission
- Structurer la mission et l'organiser
- Piloter le projet, diriger l'équipe, suivre les budgets, les livrables et la facturation
- Gérer la relation client et négocier



Pré Requis

- Maîtrise des fondamentaux de la gestion de projets
- Expertise dans un

Objectifs pédagogiques et d'évaluation

- Détecter le besoin, construire la proposition et la transformer en mission
- Structurer la mission et l'organiser
- Piloter le projet, diriger l'équipe, suivre les budgets, les livrables et la facturation
- Gérer la relation client et négocier

Méthodes pédagogiques

- Remise d'une documentation pédagogique papier ou numérique pendant le stage
- La formation est constituée d'apports théoriques, d'exercices pratiques et de réflexions

Méthodes d'évaluation des Acquis

- Auto-évaluation des acquis par le stagiaire via un questionnaire
- Attestation de fin de stage adressé avec la facture ou remise par le

Parcours pédagogique

• Journée 1 Matin : Avant-Vente

1. L'avant mission
2. L'approche client
3. Le questionnement et la détection des besoins REELS (Reformulation et écoute active)
4. Réalisation du cahier des charges et d'un plan d'action
5. Construction itérative d'une pré-proposition
6. Présenter, négocier, conclure une vente

• Journée 1 Après-midi : Démarrage de la mission

1. Le contrat, facteur clé du succès
2. Le pré diagnostic, la porte d'entrée
3. Jaloner et structurer la facturation
4. Démarrer la mission et affiner le plan d'actions
5. La communication
6. Constituer une équipe et l'animer

• Journée 2 Matin : Suivi de la mission et relation client

1. Livrables : les gérer et en faire le levier du suivi
2. Suivi de budget et gestion prévisionnelle
3. La relation client (Humaniser la relation)
4. La communication équipe et client
5. Le reporting
6. Le suivi contractuel
7. Gérer les avenants

• Journée 2 Après-midi : Réussite de la mission

1. Accompagnement au changement
2. En fixer les objectifs et planifier
3. Accompagnement individuel et collectif
4. Evaluation de la satisfaction client
5. Retour d'expérience & capitalisation
6. Conclusion et discussion



Méthodes et modalités d'évaluation

Test des connaissances acquises et délivrance d'une attestation de fin



Durée

21.00 Heures **3** Jours