

Formation
B to B

Convaincre en Entretien clients

Objectifs

Connaître les trois étapes de l'entretien avec un client et s'entraîner sur chaque détail à maîtriser.

Valoriser avec confiance sa candidature de Consultant/Ingénieur face à un recruteur client. Atteindre l'objectif de l'entreprise vous positionnant, pour la réussite de la prestation.

Profil stagiaire

Consultants et Ingénieurs intégrés par une SSII/ESN ou B to B, ayant besoin d'appréhender de manière optimale l'étape de l'entretien afin de défendre efficacement ses compétences et être porteur de solutions à l'image de son entreprise.

Profil formateur

Formateurs experts, intervenant auprès de publics de salariés et chômeurs, de consultants et prestataires, de structures locales d'insertion, d'entreprises et dans l'Enseignement Supérieur.

Solution professionnelle

Solutions d'entreprise
(Formation pratique)

Votre positionnement nécessite connaissances et mises en pratique de l'entretien pour vous valoriser efficacement ? Il vous est utile de maîtriser avec confiance cette étape cruciale trop méconnue ?

PROGRAMME

1. L'Entretien clients

- Enjeux et objectifs
- Attentes (recruteur et candidat)

2. Préparation

- Analyse du poste à obtenir
- Mise en cohérence de son profil

3. Déroulement

- Communication gestuelle et orale
- Se présenter et conclure
- Répondre par la Méthode 4 Temps®

4. Simulations et débriefing (2)

- Mises en situation adaptées à votre activité et vos clients
- Débriefing/conseils personnalisés

Comprendre et maîtriser son entretien

Relier ses objectifs professionnels au poste

Savoir communiquer efficacement

Se valoriser et Convaincre

Formation B to B

Appréhender avec confiance les techniques orales et gestuelles, les étapes de l'entretien, afin de maîtriser ce moment crucial en s'entraînant sur chaque élément-clé.



Techniques d'entretien

Approfondir les 3 étapes-clés de l'entretien

Programme détaillé

1. L'Entretien clients

Intégrer les règles et objectifs de cet échange pour vous et votre client. Les 3 étapes-clés d'un entretien à appréhender. Retours d'expériences et analyses. Dynamiser et adapter sa communication à l'interlocuteur, l'environnement. Gestion de soi. Se présenter comme Solution performante.

2. Préparation

Construction de son discours à relier aux critères de la mission. Préparer vos points de convergence en valorisant vos compétences et expériences. Exemples-clés de votre valeur ajoutée. La Méthode 4 Temps[®] : A chaque argument sur un Temps, une ligne directrice et une conclusion pour être visualisé *Demain* en action sur le poste.

3. Déroulement (mise en pratique)

Communication professionnelle verbale et non verbale à chaque moment de l'entretien. Savoir se présenter. Envisager les questions sur votre profil. Structurer ses réponses par la M4T[®]. S'informer en professionnel déjà intégré, et rebondir. Convaincre en étant lisible sur vos différences et votre plus-value. Conclure et marquer.

4. Simulations et débriefing (2)

Mises en situation, individuelles, adaptées à votre activité de Consultant/Ingénieur et aux clients cibles de votre entreprise. Reprise des points d'argumentation. Débriefing et conseils.



Solutions d'entreprise (Formation pratique)



Informations diverses

Durée de la formation
2 jours et demi (14 h+4 h individuelles)

Inscrivez-vous dès aujourd'hui sur
<http://www.socoa.eu>

Renseignements
06 64 21 57 85
contact@socoa.eu

Livret de formation réutilisable fourni.
Méthode SoCoA du **Savoir et S'entraîner à...**
1 formateur/client différent pendant les simulations.

Cette formation est éligible DIF.
Modalités de paiement sur demande.
Nous contacter pour de plus amples informations.

Calendrier à définir
2 jours consécutifs
Séquençage horaire possible

Tarifs Intra-entreprise
Déclaré organisme de formation,
tarif exonéré TVA.
- collectif (5 participants):
600€/pers.
- individuel: 1100€

Société Conseils et Avenir