

Gestion d'une mission de conseil

<https://www.estim-formation.com/formation-gestion-mission-conseil>

Objectifs de la formation

- 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
- Animer la relation client et créer la suite de mission

Programme pédagogique

Avant-vente

- L'avant mission
- L'approche client
- Le questionnement et la détection des besoins réels (reformulation et écoute active)
- Réalisation du cahier des charges et d'un plan d'action
- Construction itérative d'une pré-proposition
- Présenter, négocier, conclure une vente

Démarrage de la mission

- Le contrat, facteur clé du succès
- Le pré diagnostic, la porte d'entrée
- Jalonner et structurer la facturation
- Démarrer la mission et affiner le plan d'actions
- La communication
- Constituer une équipe et l'animer

Suivi de la mission et relation client

- Livrables : les gérer et en faire le levier du suivi
- Suivi de budget et gestion prévisionnelle
- La relation client (Humaniser la relation)
- La communication équipe et client
- Le reporting
- Le suivi contractuel
- Gérer les avenants

Réussite de la mission

- Accompagnement au changement
- Fixer les objectifs et planifier
- Accompagnement individuel et collectif
- Evaluation de la satisfaction client
- Retour d'expérience & capitalisation
- Conclusion et discussion

Prérequis et public cible

Prérequis de formation :

La maîtrise des fondamentaux de la gestion de projets est recommandée

L'expertise dans un domaine professionnel serait un plus pour cette formation

Public concerné :

- Salariés évoluant dans les métiers du conseil
- Salariés exerçant ou allant exercer dans le secteur du Conseil et amenés à piloter des projets, des missions
- Futurs consultants

Modalité d'évaluation pédagogique

Méthodes d'apprentissage :

Exercices et mises en situation seront pratiqués pendant la dispense de la formation

Mise en pratique par simulations et exercices permettant échanges et interactions, questionnaires et plans d'actions

Evalution des compétences acquises par les stagiaires :

Approche stratégique

Compétences acquises