

## Gestion d'une mission de conseil

<https://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

## **Evaluation des compétences acquises par les stagiaires :**

Approche stratégique

Compétences acquises