

PARCOURS CONSULTANT

Cet **atelier** est **pour vous** si :

- > Vous êtes un **consultant** et souhaitez démarrer votre activité
- > Vous êtes cadre et vous envisagez de vous lancer dans le **conseil**.

PROGRAMME

- ➊ Diagnostiquer ses leviers personnels
- ➋ Identifier ses compétences
- ➌ Vendre son excellence
- ➍ Mette en œuvre son plan d'action
- ➎ Clôture du parcours

OBJECTIFS

Acquérir une compréhension des facteurs clés de succès, de ses leviers et freins personnels, de l'enjeu de la vente de prestations, pour définir son plan d'action.

DATE	MARDI 8 JUIN 2010
PARTICIPANTS	24 personnes maximum
HORAIRE	8H45 A 18H30
LIEU	ESCP EUROPE Le n° de salle sera précisé par affichage le jour de l'atelier
COUT	75 € pour les cotisants 115 € pour les noncotisants et extérieurs

ANIMATEURS	Antoine BEBE (84) - Coach formateur Marine COUSIN-BERNARD - Conseil en management et organisation Joel GUILLON Consultant formateur en amélioration des entretiens de vente – Auteur de « Vendre ses prestations » Hélène NGUYEN Présidente de la Chambre Professionnelle du Conseil IDF Pierre-André THUBET - Directeur associé Optimalys
------------	---