

## MDC96 - Gestion d'une mission de conseil

**Durée :** 2 jours – 14 heures

**Horaire :** 9h00 - 17h15

**Coût :** Nous consulter



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

### Public

- Salariés évoluant dans les métiers du conseil, Futurs consultants
- 2 pers Minimum / 7 pers Maximum

### Prérequis

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

### Pédagogie

- Apport pédagogique : 40%
- Exercices : 40%
- Mise en situation : 20%
- Mise en pratique par simulations et exercices permettant échanges et interactions, questionnaires et plans d'actions

### Evaluation

- Compétences acquises
- Formation & Formateur

### Formateurs

- Dans sa démarche qualité, AWS Formation recrute tous ses formateurs grâce à un processus d'habilitation. Ils sont sélectionnés en fonction de leur expérience terrain (minimum 5 ans) et de leur pédagogie

### Programme

#### Journée 1 Matin : 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

#### Journée 1 Après-midi : 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

#### Journée 2 Matin : 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

#### Journée 2 Après-midi : 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

**Exercices :** Mise en situation Approche stratégique