

Formation Entretien Client SSII / ESN

■ Durée :	2 jours (14 heures)
■ Tarifs inter-entreprise :	1 495,00 CHF HT (standard) 1 196,00 CHF HT (remisé)
■ Public :	Informaticiens en mission devant se présenter à des clients de SSII / ESN
■ Pré-requis :	Connaissance du contexte régie informatique
■ Objectifs :	Préparer un entretien préalable à une mission informatique ' Mettre en valeur son CV et ses expériences ' Comprendre les enjeux - Découvrir les techniques pour rassurer le client
■ Modalités pédagogiques, techniques et d'encadrement :	• Formation synchrone en présentiel et distanciel. • Méthodologie basée sur l'Active Learning : 75 % de pratique minimum. • Un PC par participant en présentiel, possibilité de mettre à disposition en bureau à distance un PC et l'environnement adéquat. • Un formateur expert.
■ Modalités d'évaluation :	• Définition des besoins et attentes des apprenants en amont de la formation. • Auto-positionnement à l'entrée et la sortie de la formation. • Suivi continu par les formateurs durant les ateliers pratiques. • Évaluation à chaud de l'adéquation au besoin professionnel des apprenants le dernier jour de formation.
■ Sanction :	Attestation de fin de formation mentionnant le résultat des acquis
■ Référence :	COM100030-F
■ Note de satisfaction des participants:	4,67 / 5
■ Contacts :	commercial@dawan.fr - 09 72 37 73 73

■ **Modalités d'accès :**

Possibilité de faire un devis en ligne (www.dawan.fr, moncompteformation.gouv.fr, maformation.fr, etc.) ou en appelant au standard.

■ **Délais d'accès :**

Variable selon le type de financement.

■ **Accessibilité :**

Si vous êtes en situation de handicap, nous sommes en mesure de vous accueillir, n'hésitez pas à nous contacter à referenthandicap@dawan.fr, nous étudierons ensemble vos besoins

Comprendre le contexte, les enjeux et les attentes du client

Modes de missions : forfait vs régie

Acteurs d'une mission en société de services

Caractéristiques de la réponse attendue par le client

Préparer l'entretien commercial/technique

Analyse de l'annonce de la mission

Récolte d'information concernant le client

Identifier ses forces et ses faiblesses relatives à la mission

Réalisation d'un inventaire des attentes, des enjeux et des craintes du client

Structurer son CV et l'adapter à la mission

Préparation technique de l'entretien : méthodes, supports

Ateliers : - Structuration et refonte d'un CV pour une mission en SSII

- Autodiagnostic et Qcms pour connaître ses forces et ses faiblesses pour se mettre en valeur.

- Réflexion de groupe pour comprendre les attentes du recruteur.

- Jeux de rôles pour structurer le contenu de son argumentaire.

Préparer son intervention orale

Déroulement de l'entretien :

- Présentation commerciale : l'entreprise, origine du besoin, le métier, encadrement,...

- Présentation du consultant : formations, expériences et compétences en rapport avec la mission

- Echanges et motivations

Contrôler son image : tenue vestimentaire, attitude

Optimiser les messages clés

Le corps comme outil d'expression orale

La voix pour améliorer son impact communicatif

Savoir improviser au bon moment

Prise de notes, questions à poser

Les techniques de la confiance en soi

Les trucs et astuces du communicant

Gérer le stress en toute circonstance

Gérer les imprévus

Ateliers : - Déroulement de l'entretien : exercice oral avec caméra et débriefing.

- Théorie et jeu pédagogique pour l'improvisation.