



Formation Entretien Client SSII / ESN

■Durée :	2 jours (14 heures)
■ Tarifs inter-entreprise :	1 495,00 € HT (standard) 1 196,00 € 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.