

## Formation Entretien Client SSII / ESN

■ <b>Durée :</b>	2 jours (14 heures)
■ <b>Tarifs inter-entreprise :</b>	1 495,00 € HT (standard) 1 196,00 € HT (remisé)
■ <b>Public :</b>	Informaticiens en mission devant se présenter à des clients de SSII / ESN
■ <b>Pré-requis :</b>	Connaissance du contexte régie informatique Préparer un entretien préalable à une mission informatique ' Mettre en valeur son CV et ses expériences '
■ <b>Objectifs :</b>	Comprendre les enjeux - Découvrir les techniques pour rassurer le client
■ <b>Modalités pédagogiques, techniques et d'encadrement :</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Formation synchrone en présentiel et distanciel.</li><li>• Méthodologie basée sur l'Active Learning : 75 % de pratique minimum.</li><li>• Un PC par participant en présentiel, possibilité de mettre à disposition en bureau à distance un PC et l'environnement adéquat.</li><li>• Un formateur expert.</li></ul>
■ <b>Modalités d'évaluation :</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Définition des besoins et attentes des apprenants en amont de la formation.</li><li>• Auto-positionnement à l'entrée et la sortie de la formation.</li><li>• Suivi continu par les formateurs durant les ateliers pratiques.</li><li>• Évaluation à chaud de l'adéquation au besoin professionnel des apprenants le dernier jour de formation.</li></ul>
■ <b>Sanction :</b>	Attestation de fin de formation mentionnant le résultat des acquis
■ <b>Référence :</b>	COM100030-F
■ <b>Note de satisfaction des participants:</b>	4,67 / 5
■ <b>Contacts :</b>	commercial@dawan.fr - 09 72 37 73 73

■ <b>Modalités d'accès :</b>	Possibilité de faire un devis en ligne (www.dawan.fr, moncompteformation.gouv.fr, maformation.fr, etc.) ou en appelant au standard.
■ <b>Délais d'accès :</b>	Variable selon le type de financement.
■ <b>Accessibilité :</b>	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.