BD03

Ingénieurs, Directeurs de projets, pilotez vos projets en Manager

Avec vos grands clients, fidélisation et croissance ne devraient plus être confiées à vos seuls commerciaux. D'autres acteurs peuvent aussi jouer un rôle clé pour le développement de votre business : ce sont vos Chefs et Directeurs de Projets, eux qui entretiennent au quotidien la relation avec de multiples interlocuteurs de votre client. Pourtant, Chefs et Directeurs de Projets sont souvent focalisés sur les seuls moyens et résultats techniques, ignorant ainsi nombre d'opportunités d'augmenter la valeur délivrée au client et le montant de vos contrats.
La formation « Piloter ses projets en Manager » permet aux Chefs et Directeurs de Projets de développer une posture d'entrepreneur. Axée sur la pratique, elle propose aux participants d'évaluer leurs comportements actuels et d'installer une dynamique personnelle de changement.

OBJECTIFS

- Apporter aux participants des savoir-faire et comportements pour mettre en place une véritable posture d'entrepreneur :
  - développer une relation client de confiance,
  - assurer le respect des contrats qu'ils pilotent,
  - négocier les écarts et compléments éventuels,
  - identifier voire générer de nouvelles opportunités commerciales.

PARTICIPANTS CONCERNÉS

- Chefs et Directeurs de Projets en activité

PROGRAMME

- Convaincre son client : les 4 modes d'influence
- Découvrir les enjeux de son interlocuteur : écoute active 3P et séquence P.C.V.
- Gestion budgétaire : évaluer les impacts d'écarts de prestation
- Présenter une proposition de façon attractive
- Traiter les objections et insatisfactions du client
- Animer la matrice relationnelle prestataire - client

Méthodes pédagogiques

- Priorité est donnée à l'expérimentation et à la prise de conscience, à travers de nombreux ateliers et jeux de rôles.
- Les exercices sont « coachés » au plus près par les animateurs (un animateur pour 6 stagiaires maximum).
- Les notions théoriques sont apportées sous forme de modèles et séquences, naturellement assimilables par des ingénieurs.
- Les participants apportent des cas concrets de projets en cours.
- Ils réalisent avant la formation un 360° feedback.

Responsable pédagogique

- M. Bruno DELEZENNE
Ingénieur Ecole des Mines de Paris. Formateur et Coach depuis 2003. Expert dans la relation commerciale et les méthodes & outils de vente, en environnement technologique. 20 ans d'expérience en vente, direction commerciale et management de business unit en BtoB.

Dates

- **Du 07 au 08 avril 2009**
- **Du 17 au 18 novembre 2009**
(2 jours : 14 heures)

Lieu

- Paris ou Châtenay-Malabry (92)

Conditions de participation

- Réf. BD03 : 1 560 € HT
(Restauration offerte)

Information & inscription

- Nathalie Glaziou
- Tél. : + 33 (0)1 41 13 14 05
- E-mail : info@cf.ecp.fr

Développer un programme "sur-mesure", nous consulter