

Adopter la posture de l'Expert

©2023 Une création Forces et Conviction/Adventium Technologies - VG

A qui s'adressent ces ateliers ?

Ingénieurs Technico Commerciaux,
Commerciaux ; architectes,
développeurs informatiques...

Pourquoi ces ateliers ?

Pour enfin prendre pleinement la
dimension de l'Expert

Comment se déroule le parcours ?

Méthode :

- 1/3 théorie 2/3 pratique
- Nombreux échanges et réflexions (motivations, apport de valeur, biais, croyances limitantes...)
- Cas et TP individuels et en sous groupes (motivations, plus value, storysation...)
- Entraînements via mise en situation filmées (savoir-être et savoir dire)

Incitation au questionnement introspectif, utilisation des outils du coaching

Travaux inter séances

Plan de progrès individuel

En présentiel, distanciel ou hybride :

2 x 1 jr ou 4 x ½ jr, avec travaux inter séances + suivi

Tarif :

Inter : 1480 € HT par participant

Intra ou sur mesure, nous consulter



Contenu du parcours

1. Expert : quelles représentations ?

- Caractéristiques et différences entre Consultant et Expert
- Bénéfices pour soi et pour les clients

2. Réflexions préalable à son orientation Expert

- Comprendre ses freins/craintes et apprendre comment les lever
- Identifier clairement son champ d'expertise
- Comprendre ses motivations
- Comment déterminer sa valeur ajoutée vis-à-vis du marché

3. Se donner les moyens d'une posture d'Expert

- Points d'appui pour développer sa confiance en soi
- Savoir valoriser son apport vis-à-vis du client : le questionnement d'expert

4. Travailler sa posture d'Expert : prendre la dimension

- Inspirer confiance
- Perfectionner ses techniques de communication interpersonnelles
- Améliorer son oralité

5. Adopter la posture de l'Expert

- Préparer son pitch
- S'entraîner à parler de son expertise lors d'une prise de parole



organisme de formation enregistré sous le numéro 11755571475

Programme détaillé, infos et inscriptions :

(33) 06 26 44 73 45

services-it@adventium.fr

