

Consultant :

quatre règles d'or pour se lancer !



- Devenir consultant, c'est ...**
- ▼ Définir son (ses) domaine (s) de compétences et son offre
 - ▼ Trouver ses clients et négocier ses prestations.
 - ▼ Organiser et réaliser ses missions.
 - ▼ Prospecter et faire fructifier son réseau.
 - ▼ Être bien accompagné !

1 Évaluer son profil

Vous êtes maître de votre développement commercial. C'est vous qui allez décrocher des missions !
Mesurez quelle est votre motivation pour devenir un expert indépendant... Avez-vous les qualités indispensables ?

- **Ténacité, confiance** : ayez conscience que personne ne vous attend !
- **Écoute** active des clients, excellent relationnel.
- **Souplesse, disponibilité et puissance de travail** pour absorber les missions souvent externalisées du fait de leur urgence ou leur difficulté.
- **Organisation** dans la prospection, la gestion et la réalisation des missions.
- **Crédibilité, assurance et différence**.

2 Définir son offre de service

- Être concis pour être rapidement compris (à l'oral et à l'écrit)
- Être clair, pour que l'on se souvienne de vous (à l'oral)
- Créer l'effet « bande-annonce » pour donner envie aux prospects de travailler avec vous ! (à l'oral)
- Tester votre offre et mesurer son impact auprès de votre entourage et ajuster le « tir » si nécessaire.

3 Être l'homme ou la femme qui tombe à pic !

- Savoir décrypter la demande formelle et les attentes réelles de votre interlocuteur : vous êtes le spécialiste du problème et de ses solutions.
- Être en mimétisme avec votre client : apprenez vite et bien, parlez son langage, partagez sa culture...
- Fidéliser son client et renforcer sa réputation (votre engagement et dévouement)

4 Se faire recommander et trouver de nouveaux clients

- Effectuer un suivi régulier de ses contacts : pour rester présent à leur esprit faites leur suivre des informations utiles : articles, liens, événements...
- Se faire recommander : les prescripteurs sont fiers de leur prescription, publiez les témoignages de vos clients sur votre site, blog ou par le biais d'un réseau comme Viadeo
- Se présenter comme un prescripteur potentiel « *et si je devais vous présenter brièvement à l'un de mes contacts, que devrais-je lui dire ?* » Votre interlocuteur vous retournera sûrement la question !
- Créer son propre réseau de prescripteurs : fournisseurs, prestataires sont les mieux placés pour parler de vous ! Quelles conditions ou services pouvez-vous leur proposer ?
- Définir un barème d'apport d'affaires : étudiez des taux de commissionnement progressifs en fonction de l'implication de votre interlocuteur et du résultat obtenue.

Astuces

- Ne pas (jamais) donner de prix sans brief précis. Un forfait ? Pourquoi pas, si vous estimez votre temps de travail avec précision.
- Les frais : posez-vous la question, qui les prend en charge ?
- Les délais de règlement : attention, vous êtes vous informés des modalités (et dans la mesure du possible négociées) auprès de votre client ?
- Les réseaux sociaux, incontournables, à condition de leur donner du grain à moudre...
- Cultivez votre jardin en toute saison, surtout quand tout va bien ! La prospection est une gymnastique quotidienne !
- Multipliez les occasions d'échanger, de vous montrer et dépassez la dose prescrite en matière de co-working, co-lunching et Club JAM...

Votre premier atout : vous !

- ▼ Je suis un vrai spécialiste
- ▼ Je suis « remarquable » donc remarqué
- ▼ J'écoute activement
- ▼ Je donne (beaucoup) pour recevoir (un peu)