
Programme de Formation

L'Art du brief : transformer la prise de besoin en levier de performance

Organisation

Durée : 7 heures

Mode d'organisation : Mixte

Contenu pédagogique



Public visé

Ce module s'adresse aux consultants, business developer, account managers et chefs de projets amenés à qualifier des besoins clients complexes.



Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Adopter une posture de consultant-partenaire dès la phase de brief.
- Pratiquer un questionnement stratégique pour identifier les besoins implicites et les enjeux réels du client.
- Structurer une prise de besoin exhaustive pour sécuriser la faisabilité et la rentabilité du projet.
- Transformer les informations recueillies en arguments de vente percutants.



Description

Le succès d'une mission de conseil ou d'une prestation complexe se joue lors de la toute première interaction. Ce module est conçu pour transformer le "**brief**" d'une simple formalité en un acte de diagnostic stratégique. L'enjeu est double : asseoir une crédibilité immédiate auprès du client et recueillir les données critiques indispensables à la réussite opérationnelle future du projet.

Contenu de la formation

1. La Posture de Consultant-Partenaire au démarrage
 - **Enjeux du brief** : comprendre pourquoi le brief est le premier levier de rentabilité et de satisfaction client.
 - **Sortir de la posture d'exécutant** : adopter les codes et l'autorité d'un expert-conseil dès la prise de contact.
 - **Diagnostic des pratiques** : identifier les angles morts habituels dans ses propres méthodes de qualification.
2. L'Ingénierie du Questionnement : Déceler l'implicite
 - **Techniques d'investigation** : maîtriser le questionnement stratégique pour aller au-delà de la demande affichée.
 - **Identification des enjeux "métiers"** : comprendre les problématiques réelles et les "douleurs" du client.
 - **Isoler la valeur** : extraire les éléments différenciateurs qui permettront de sécuriser le projet.
3. Sécurisation et Cadrage du projet
 - **Cartographie des parties prenantes** : identifier le circuit de décision et les critères réels d'évaluation.

- **Analyse de faisabilité** : savoir poser les questions critiques pour anticiper les risques de production.
- **La "Boussole" du projet** : définir les indicateurs de succès qui garantiront la satisfaction lors de la livraison.

4. Mise en pratique et Perfectionnement

- **Ateliers de simulation** : conduite de brief sur des scénarios complexes (résistance client, besoins flous).
- **Analyse de posture** : débriefing collectif pour ancrer les réflexes du consultant expert.
- **Plan de progrès** : élaboration d'une grille de qualification personnalisée.



Prérequis

Cette formation ne nécessite aucun pré-requis.



Modalités pédagogiques

- Apports formateur.
- Réflexions collectives et individuelles.
- Ateliers et/ou cas pratiques et/ou mises en situation.



Moyens et supports pédagogiques

- Des formateurs expérimentés et passionnés.
- Supports de formation et/ou fiches pédagogiques.



Modalités d'évaluation et de suivi

- Diagnostique individuel.
- Débriefing des mises en situation.
- Questionnement et/ou Quizz.
- Auto-positionnement pré et post-formation.
- Evaluation de la satisfaction et remise d'une attestation de réalisation en fin de formation.



Informations sur l'accessibilité

La formation est accessible aux personnes en situation de handicap.