

## « Ce qui a conduit, ou pourrait conduire demain, un client à me confier une mission de conseil »

*Aide à la préparation personnelle de la **matinale du jeudi 16 mars 2023***

*Le thème de cette matinale est centré sur : le retour d'expérience que je tire aujourd'hui de ce qui a donné envie ou non à mes interlocuteurs de m'appeler en conseil ou de me mettre en contact avec d'autres clients potentiels de leur réseau.*

- Pour plus de finesse dans ce retour d'expérience, il peut être utile que je commence par situer, en quelques mots, le « type » de prestation de conseil auquel je fais référence aujourd'hui dans mon retour d'expérience.
- Pour ce retour d'expérience, je peux faire parler les personnes que j'ai rencontrées, qui m'ont ou aurait pu m'appeler en conseil. Qu'est-ce qui dans ma proposition et ma présentation a emporté leur décision, les a convaincu, les a séduit ? Qu'est-ce qui pour eux a fait la différence, ou au contraire leur a manqué, les a déçus ?
- « **M'appeler en conseil** » comprend 2 étapes : *dans un premier temps*, après un premier contact, qu'il me demande de lui faire « une proposition » d'intervention ; puis *dans un second temps*, après un nouveau contact de présentation, qu'il valide et signe ma proposition après négociation, ou non.

**10' de préparation en silence.**

**Puis : 3' maximum d'exposé, chacun à tour de rôle.**

## « Ce qui a conduit, ou pourrait conduire demain, un client à me confier une mission de conseil »

### 1. La matinale XMP-Consult.

L'intérêt de ce brassage entre pairs est de confronter nos expériences singulières de consultant(e) indépendant(e) à l'épreuve des faits et des résultats de chacun(e) pour nous enrichir de nos différences et que chacun puisse repenser sa stratégie de conquête de nouvelles missions.

*En exposant librement ma propre expérience du métier de consultant-indépendant aux regards croisés des autres, j'en fais bénéficier mes pairs, qui à leur tour peuvent m'en apprendre beaucoup d'un autre point de vue. Le brassage et le métissage de nos expériences est un vecteur de maturité et un facteur d'actualité dans notre métier.*

### 2. Règles de prise de parole et du double tour :

*La parole est distribuée à tour de rôle dans l'ordre alphabétique des prénoms.  
Respect absolu des temps de parole.*

### 3. Le premier tour :

**10' de préparation en silence.** (10' pour avoir le temps, ensuite, de faire court, merci)

*Je parle de moi, de mon expérience personnelle... de mes interrogations, de ce que je retiens comme essentiel.*

**3' maximum d'exposé.** « Je suis concret et concis, sans chercher à être complet ».

*Je peux redire des choses déjà abordées par les autres participants, il n'est pas nécessaire de les citer.*

*Petit rappel des règles  
du premier tour*

« Ce qui a conduit, *ou pourrait conduire demain*, un client à me confier une mission de conseil »

4. Les matinales de « retour d'expérience thématique » font l'objet de 2 témoignages plus approfondis, présentés en fin du premier tour par :

**Sabeur ABBES et \_\_\_\_\_**

8' maximum par témoignage.

*N.B. Les matinales de « mise en situation » ne font pas l'objet de témoignage à la fin du premier tour.*

5. Le second tour :

*Quelles sont les idées majeures que je retiens de tout ce qui s'est dit lors du premier tour que j'emporte dans mes réflexions pour agir dès demain ?*

5' de préparation en silence.

2' maximum d'exposé. « *L'essentiel* »

*Petit rappel des règles  
du second tour*

6. Après la matinale, deux ou trois participants se proposent de faire un retour de la matinale par écrit.

*Ce qui s'est dit d'important entre nous toutes et tous au cours de cette matinale et qui nous sera utile dans la poursuite de nos aventures de consultant(e)-indépendant(e)... (Une à deux pages maxi).*