

« Dits et non-dits de la situation d'un client potentiel qui pourrait être invité par un tiers à me rencontrer »

Aide à la préparation personnelle de la matinale du mardi 21 novembre 2024 à 8h00

Partant du cas réel ou imaginaire d'un client potentiel que je pourrais rencontrer demain,

l'exploitation que je fais des premiers indices captés, dits et non-dits, pour explorer et questionner la situation qu'il rencontre et qui l'occupe, pour guider mon approche, mon écoute, mon regard, pour marquer, tant pour lui que pour moi, les moments décisifs de notre rencontre.

Arrivera-t-il donc ce moment où ? mon prochain client me demande : pouvez-vous me faire une proposition d'intervention qui réponde à la situation dont nous avons discuté et qui réponde à mes attentes ?

10' de préparation en silence en début de séance avant de lancer le premier tour de parole de chaque participant. 10' pour avoir le temps, ensuite, de faire court. Merci.

« Dits et non-dits de la situation d'un client potentiel qui pourrait être invité par un tiers à me rencontrer »

1. La matinale XMP-Consult.

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*

« Dits et non-dits de la situation d'un client potentiel qui pourrait être invité par un tiers à me rencontrer »

4. Aujourd'hui, 2 témoins approfondissent le thème de la matinale :

Daniela RUSU - -----

4. N.B. : Contrairement aux Matinales de « brassage d'expériences entre pairs » Les matinales de « mise en situation » dans lesquelles chacun des participants s'imagine, s'invente et se positionne dans la situation proposée, n'appellent pas un ou deux participants à développer leur témoignage.

5. **Le second tour :**

Deux ou trois interventions clés de mes pairs que je retiens et par rapport auxquelles je peux mieux situer par proximité ou différence ma propre promesse professionnelle ?

5' de préparation en silence.

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

*Petit rappel des règles
du second tour*

6. **Après le second tour de 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).