Réunion du mardi 25 février 2020 : Atelier «Soyez un(e) consultant(e) recherché(e) »

Paul Péricchi souligne que c’est une grande chance de pouvoir réfléchir ensemble de façon interactive sur la meilleure manière de prospecter, de trouver des clients et de devenir un consultant recherché. Paul tient à remercier vivement Charles-Géraud Seroude, le plus expérimenté des consultants présents, et Bruno Couturier, qui nous fait bénéficier de ses nombreuses années d’actions commerciales.

Le thème du troisième atelier du programme « Soyez un(e) consultant(e) recherché(e) » est le suivant : « niche de marché – ciblage – communication de l’offre de service ».

Bruno commente le support de présentation joint en annexe et invite chacun des consultants présents à expliquer au tour de table sa position actuelle sur les trois sujets à l’ordre du jour. De façon interactive, chacun est poussé à intégrer dans sa situation personnelle que les trois sujets sont indissociables et doivent s’inscrire dans un projet de construction dans le temps. La complémentarité de l’ensemble du programme depuis la définition du domaine d’excellence et de la niche de marché jusqu’à l’expression de celles-ci dans un plan de communication multi-média devient plus palpable au fur et à mesure que chaque consultant s’enrichit des réflexions de ses voisins.

De ce fait, le tour de table devient très animé et participatif si bien qu’il se substitue au tour de table classique.

Cerise sur le gâteau, un appel téléphonique en fin de réunion est pris en séance par Charles-Géraud Seroude(CGS) : un journaliste d’une revue spécialisée dans la niche de marché de CGS, la Franchise, lui demande de bien vouloir répondre à une dizaine de questions pour construire un article dans le prochain numéro à paraître au moment du Salon de la Franchise.

Pour autant, CGS est retiré des affaires depuis de nombreuses années