

Performance managériale en ESN

Faire de la qualité de la relation un levier de performance durable

La performance des ESN se joue dans la qualité des relations.

Dans un modèle où les consultants sont souvent en mission chez le client et où les interfaces sont nombreuses, la performance dépend largement de la qualité des interactions entre managers, équipes commerciales, fonctions transverses et clients.

Notre conviction : la qualité de la relation est un levier majeur de performance durable dans les ESN.

Les parcours que nous proposons visent à renforcer les pratiques managériales et relationnelles des différents acteurs de l'organisation.

Développer une posture de business partner et construire des relations clients durables

Renforcer l'influence et la qualité de la relation commerciale

Dans les ESN, les Business Managers occupent une position centrale.

Ils doivent concilier développement commercial, relation client et management des consultants.

Leur performance repose largement sur leur capacité à construire des relations solides et durables.

Enjeux

- construire des relations clients de confiance
- coordonner les acteurs autour de la réussite des missions
- exercer son influence dans des environnements complexes
- maintenir l'engagement des consultants

Ce que développe le parcours

- développer une posture de business partner
- construire des relations commerciales durables
- exercer son influence dans les interactions client
- mieux se connaître pour mieux interagir et convaincre (DISC)
- articuler relation client, développement commercial et management des consultants

Modalités pédagogiques

- mises en situation commerciales réalistes
- décryptage des styles relationnels (DISC)
- travail sur les situations clients réelles
- feedback et entraînement à l'influence