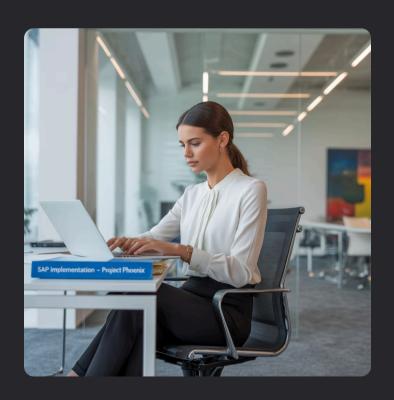


# Astuces pour inspirer confiance dès le premier rendez-vous client

Maîtrisez l'art de la première impression en tant que consultant SAP



# L'histoire de Paul

Paul est consultant SAP en portage salarial depuis 5 ans. Il sait qu'un premier rendez-vous avec un client, c'est bien plus qu'une formalité : c'est là que tout se joue.

Voici comment il s'y prend pour inspirer confiance dès les premières minutes :

# Préparez-vous en profondeur

Avant l'entretien, Paul prend 30 minutes pour analyser le contexte :

#### **Modules SAP**

Quels modules SAP sont utilisés (ECC ou S/4HANA)?

## **Projets en cours**

Quels projets sont en cours (migration, roll-out, TMA)?

## **Enjeux métiers**

Quels enjeux métiers cachés derrière la mission?

Résultat: il arrive déjà avec un langage métier qui rassure le client.

# Adoptez une posture professionnelle

Un consultant SAP est jugé autant sur sa compétence que sur son assurance. Paul soigne son entrée :

- Poignée de main ferme
- Sourire franc
- Regard direct



Le message est clair : "Vous pouvez compter sur moi le jour du go-live."



Plutôt que de dérouler son CV, Paul commence par poser des questions ouvertes :

"Quels sont vos plus gros irritants sur les flux EWM ?"

"Qu'est-ce qui a posé problème dans vos précédents projets SAP ?"

Ça crée immédiatement de la confiance. Le client se sent compris.

# Soyez clair et précis

Quand vient son tour de parler, Paul évite le jargon inutile. Il explique comment il a géré :

# Migration des partenaires commerciaux

Business Partner avec exemples concrets



# → Mise en place du BRF+

Output Management structuré et simple

Des exemples simples, structurés, concrets.



# Montrez votre valeur, sans survendre

Paul raconte comment il a sauvé un atelier de formation SD/MM en simplifiant un processus qui bloquait depuis des semaines.

Pas besoin d'en rajouter : l'exemple parle de lui-même.

# Posez un cadre de référence

C'est LE secret des consultants SAP expérimentés. Paul ne se positionne pas en "candidat qui attend d'être choisi". Il reformule l'entretien ainsi :

"

## **t** Inversion subtile des rôles

"Je veux aussi vérifier si votre organisation correspond à mes critères de mission."

En inversant subtilement les rôles, il enlève toute pression. Il parle avec assurance, en leader. Sans arrogance.

Apex Solutions. Elevate your potential

# La confiance ne se joue pas seulement sur vos compétences SAP

mais sur la manière dont vous posez le cadre dès la première rencontre.



## À votre tour

Et vous, quelle est votre astuce pour inspirer confiance lors d'un premier rendez-vous client SAP ?

Partagez vos expériences et conseils en commentaire!