

Building

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."

Écoutez avant de parler

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 :

“

👉 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 !