

# **Next Level : comment rendre ta prestation SAP irrésistible**

Le marché SAP change vite. 🙌 Avec la montée de S/4HANA, l'arrivée de nouveaux modules (EWM, IBP, GTS, BTP...) et l'explosion du nombre de freelances, la concurrence est de plus en plus forte.

Un constat : au bout de 5 ans d'expérience, beaucoup de consultants SAP savent paramétrer... mais restent **interchangeables**. Résultat : ils plafonnent, stagnent dans les mêmes missions, avec les mêmes TJM.

Alors comment sortir de la masse et rendre ta prestation **irrésistible** aux yeux des clients ? Voici un parcours en 4 étapes.

## ● Étape 0 — La situation de départ

Tu as 5 ans d'expérience. Tu maîtrises ton module, tu connais bien le paramétrage. Mais comme beaucoup d'autres consultants SAP, tu ressembles encore à un profil "standard".

👉 Le risque : rester coincé dans des missions d'exécution, sans jamais te différencier.



# 🏆 Étape 1 — Renforcer ton expertise

La première étape pour monter en gamme, c'est de devenir **plus rare**.

## Veille technologique

Mets en place des **routines de veille technologique** (S/4HANA, nouveautés, releases).

## Formation continue

Investis dans la **formation continue** : certifications, labs, workshops.

## Spécialisation

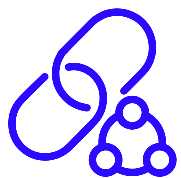
Choisis une **spécialisation claire** où tu peux devenir un expert identifié : • un module de niche (EWM, GTS, IBP, BTP), • un domaine précis (pricing complexe, closing FI/CO, intégration TM/EWM).

👉 Tu passes du consultant "exécutant" au consultant **expert et différencié**.



## Étape 2 — Développer ton réseau

Ton expertise doit être **visible**. Et pour ça, ton réseau est ton accélérateur.



### Consultants SAP

Entretiens des relations avec d'autres **consultants SAP** → échanges, cooptations.



### Commerciaux

Renforce les interactions avec les **commerciaux (brokers, ESN)** → ils décident qui est présenté en mission.



### Clients finaux

Crée des liens solides avec les **clients finaux** → ce sont tes meilleurs sponsors.



Plus ton réseau est actif, plus tu es perçu comme **crédible et incontournable**.

## 🏆 Étape 3 — Vendre des résultats (même au TJM)

Tu continues à facturer au jour, mais tu changes ton approche. 🙌 Le client n'achète plus tes "jours travaillés", il achète tes **résultats**.

### **Parle bénéfices concrets**

: "sécuriser vos flux inbound" plutôt que "paramétrage EWM".

**Fournis toujours un livrable** (rapport, blueprint, support de formation).

**Structure ton travail en mini-sprints** : chaque bloc = un résultat livré.

**Mets en avant tes réalisations** auprès de ton réseau.



🙌 Même payé au TJM, tu deviens un **consultant premium**, car tu livres des résultats visibles et exploitables.

## **Étape 4 — Passer au forfait : ton offre unique**

Le dernier niveau, c'est de proposer des **forfaits courts et ciblés**. Le client n'achète plus ton temps, mais un **pack de résultats avec un prix fixe**.

### **Diagnostic SAP (5 j)**

→ rapport + recommandations.

### **Cadrage (10 j)**

→ blueprint validé.

### **Audit FI/CO (1 semaine)**

→ plan d'action pour sécuriser la clôture.

### **Formation (3 j)**

→ support + transfert de compétences.

👉 Ces forfaits sont **incomparables** à un TJM : tu ne joues plus dans la même cour.

Et pour maximiser l'impact :

- Montre ton expertise sur **LinkedIn**,
- Publie tes réussites (anonymisées),
- Partage des témoignages clients,
- Diffuse ton savoir via du contenu pédagogique.

👉 Tu deviens un **consultant visible et incontournable**.

# Conclusion

Ton parcours vers une prestation irrésistible suit 4 étapes :

## 0. Situation initiale

Consultant standard, 5 ans d'expérience, paramétrage basique.

## 1. Renforcer ton expertise

Veille, formation, spécialisation.

## 2. Développer ton réseau

Consultants, commerciaux, clients finaux.

## 3. Vendre des résultats

Avec livrables (même au TJM).

## 4. Proposer des forfaits

Uniques et visibles (offre incomparable).

👉 C'est comme ça que tu passes d'un consultant **interchangeable** à un consultant **premium**, reconnu et recherché par tes clients.