



PARCOURS

ENTREPRENDRE DANS LE CONSEIL

POURQUOI CETTE FORMATION ?

Au-delà d'une expertise technique, un socle de compétences propre au marché du conseil et à la création d'activité doit être acquis par toute personne souhaitant réussir ce type de projet.

Notre vécu et l'observation de l'évolution des besoins des 150 consultants que nous avons accompagnés par le passé a prouvé qu'une formation-action opérationnelle à temps partiel permettait de multiplier par deux les chances de réussite de son projet.

Une formation permettant d'acquérir une méthodologie, de s'outiller et de confronter son projet avec des professionnels est un facteur clé de succès.

Ce programme a été conçu pour permettre aux consultants d'atteindre trois principaux objectifs :

- ✓ Gagner du temps
- ✓ Trouver leurs premiers clients
- ✓ Être boosté pour concrétiser leur projet

Des consultants entrepreneurs forment des consultants entrepreneurs.



POUR QUI

- ✓ Les consultants, les coaches et les formateurs voulant créer leur activité qui souhaitent structurer leur projet et trouver leurs premières missions.
- ✓ Les consultants indépendants en activité souhaitant booster leur développement.



COMMENT

UN PROGRAMME DE FORMATION DE 16 JOURS

sur 2 mois axé sur la pratique et le terrain.

UN CONTENU 100 %

OPÉRATIONNEL immédiatement applicable sur votre projet et sans blabla.

UN RYTHME DE 2 OU 3 JOURS PAR SEMAINE

de formation pour vous permettre de garder du temps pour décrocher et réaliser vos missions.



PRÉREQUIS

Chaque postulant sera reçu en entretien individuel par les responsables de la formation pour valider le potentiel de réussite de son projet et sa motivation.

Les prérequis indispensables sont :

- ✓ Disposer d'une expertise validée par une expérience professionnelle
- ✓ Avoir des aptitudes entrepreneuriales
- ✓ Avoir envie de confronter ses idées et être enclin au travail de groupe.

PROGRAMME

16
JOURS



UN PARCOURS PRAGMATIQUE

≡ 5 JOURS ≡

MODULE

TROUVER DES CLIENTS

- Définir son portefeuille de compétences
- Panorama des métiers du conseil
- Construire son offre et la confronter rapidement au marché
- Apprendre à marketer et vendre son offre
- Comprendre le processus de vente spécifique aux métiers du conseil
- Rédiger son plan d'actions commerciales
- Cultiver et développer son réseau

≡ 5 JOURS ≡

MODULE

POSTURE, OUTILS ET MÉTHODE DU CONSULTANT/FORMATEUR

- Faire émerger un besoin et rédiger une proposition commerciale
- Adopter une posture de conseil d'excellence
- Prendre conscience de l'impact de la communication non verbale
- Savoir se présenter et présenter son projet
- Savoir concevoir et animer une action de formation
- Travailler en réseau : partenariats, co-branding, sous-traitance

≡ 3 JOURS ≡

MODULE

CONSULTANT 2.0

- Utiliser les réseaux sociaux pour développer son réseau et son image de marque
- Construire son site internet et son blog
- Construire un plan de communication
- Maîtriser les bases de l'inbound marketing
- L'art de la newsletter et les techniques et outil d'emailing
- Maîtriser les outils connectés (agenda, documents collaboratifs, conférence en ligne) pour augmenter sa productivité

≡ 3 JOURS ≡

MODULE

RÉUSSIR LE PILOTAGE DE SON ACTIVITÉ

- Le travail en temps partagé : une piste pour travailler autrement
- Choisir le cadre juridique adapté : portage, couveuse, création de société
- Se fixer des objectifs de vente et optimiser sa rémunération
- Identifier les aides à la création
- Facturer, relancer, encaisser et organiser son suivi administratif
- Optimiser sa couverture sociale
- S'assurer contre les risques liés à son activité



CONFRONTATION DE VOTRE PROJET

Organisation d'une journée où vous aurez l'opportunité de présenter votre projet de développement et votre plan d'actions à des professionnels du conseil bienveillants et expérimentés.

OUTILS & RÉSEAU



Nous avons conçu et vous transmettrons des outils simples et opérationnels pour vous permettre de gagner du temps et de piloter votre activité.



DES OUTILS EFFICACES

POUR PROGRESSER DANS VOTRE MÉTHODOLOGIE

- Modèle de propositions commerciales
- Modèle de trame pédagogique type pour la formation
- Outil de formalisation de vos compétences et expertises

POUR CONSTRUIRE VOTRE OFFRE

- Business model canvas
- Fiches produits
- Guide d'entretien pour réaliser votre étude terrain

POUR GÉRER VOTRE ACTIVITÉ

- Tableau de bord de suivi de l'activité commerciale
- Tableaux prévisionnels financiers
- Modèle de statuts, conditions générales de vente, contrat type
- Modèle de devis et facture

POUR GAGNER EN EFFICACITÉ COMMERCIALE

- Outil de formalisation du capital relationnel
- Modèle de cahier des charges de site web
- Modèles de plaquette commerciale



L'ACCÈS À UN RÉSEAU UNIQUE

Chaque participant de la formation se verra proposer l'accès au réseau **CONSEILS & FORMATEURS ASSOCIÉS**.

Ce réseau existe depuis plus de 20 ans et est composé de consultants et de formateurs indépendants, pluridisciplinaires et intervenants à l'échelle de la France auprès de tous types d'organisations et de clientèles.

Ce groupe a eu l'occasion d'accueillir près d'une centaine de consultants issus du parcours « Entreprendre dans le conseil » et ayant créé leur activité.

Il fonctionne sur la base d'organisation de réunions régulières où les membres viennent échanger sur leurs pratiques, partager leurs contacts et confronter leurs idées et sur l'organisation de colloque, conférences et autres séminaires.

L'association a pour mission de développer une image nationale au travers des compétences de ses membres, de la qualité de leurs produits et services, ainsi qu'une stratégie de communication globale.



INTERVENANTS



À VOS CÔTÉS, UNE ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE PRAGMATIQUE ET PROCHE DU TERRAIN COMPOSÉE DE TROIS TYPES D'INTERVENANTS.

Notre organisme de formation est certifié ISO 9001 et conforme aux exigences ISO 29990.



1 DES CONSULTANTS SPÉCIALISTES

Le programme « Entreprendre dans le conseil » est mis en œuvre avec succès depuis 3 ans dans plusieurs départements en France.



Il a été élaboré par l'organisme de formation Ressource. Cette structure a accompagné plus de 1500 créateurs d'entreprise depuis 2001 dont plus d'une centaine de consultants et est composée de consultants ayant au moins 10 ans d'expériences professionnelles.

Si Oser c'est Créer, l'improvisation est un risque majeur et notamment l'isolement dans la phase de création. Par ses expériences capitalisées, l'équipe de Ressource rend accessibles le **conseil** et l'**accompagnement** adaptés à vos besoins.

UNE ÉQUIPE DE CONSULTANTS FORMATEURS PROFESSIONNELS SÉLECTIONNÉE POUR :

- ✓ Leurs qualités pédagogiques
- ✓ Leur expérience de la création d'entreprise
- ✓ Leur sens pratique
- ✓ Leur implication dans les réseaux locaux
- ✓ Leur passion et leur envie
- ✓ Leur capacité à travailler ensemble

2 DES EXPERTS

UNE ÉQUIPE D'INTERVENANTS PROFESSIONNELS DE L'ÉCOSYSTÈME LOCAL DES MÉTIERS DU CONSEIL :

- ✓ Expert -comptable
- ✓ Couveuse d'entreprise
- ✓ Assureur et spécialiste de la protection sociale
- ✓ Agence web

3 DES TÉMOINS

Nous sommes convaincus que c'est en échangeant et en confrontant vos idées avec des personnes ayant vécu le lancement de leur activité que vous avancerez le plus.

Nous faisons donc intervenir **PLUSIEURS TÉMOINS** pour des séances de confrontation : des consultants ayant créé leur activité et des spécialistes de l'achat de prestation de conseil.