

**Devenir consultant Autonome/
Créer et développer son activité d'indépendant**

Code Rome : M1402 . M1302 et H1210 Formacode : 32043. 32035

Vous aspirez à développer votre propre activité et pour cela, vous cherchez à acquérir et valider les compétences clés du succès

- Réussissez vos ventes de prestations
- Co-développez votre business
- Boostez vos chances de devenir votre propre employeur

Un parcours qui vous permet en 4 étapes clés : d'agir sur votre potentiel client en valorisant votre offre, de préparer vos rendez-vous pour les transformer en mission, de développer la confiance de vos prescripteurs, de communiquer efficacement en utilisant le numérique, d'affûter vos techniques de négociation et d'engager le client vers la conclusion de la vente. Et enfin, vous aurez l'occasion d'organiser votre activité pour démultiplier votre business et renforcer votre plan d'actions par un training intensif favorisant les contacts.

⇒ Objectifs de la formation

Les participants seront capables à l'issue de la formation de définir leur expertise, leur micro-cible, de définir leurs propres règles de fonctionnement, de repérer et prendre en compte un contexte et un environnement nouveau dans lequel ils interviennent, de se mobiliser dans l'action, de s'investir pour résoudre une situation problématique, d'entretenir et dynamiser leur réseau de prescripteurs, d'entreprendre et d'organiser leur création d'activité en autonomie

⇒ Modalités pédagogiques

- Pédagogie de l'action et du travail de groupe : face à face pédagogique, exercices d'applications et simulations à distance, études de cas pratiques de situations professionnelles, travaux de groupes et co-développement. Séances animées par des consultants formateurs certifiés.
- E-learning accompagné et tutoré servant à valider pour partie l'acquisition des compétences requises aux travers de travaux individuels

⇒ Programme de formation

- **Agir sur son potentiel et définir son projet - 5 jours (2x2 + 1)**
 - Définir son offre, formaliser un positionnement, créer des supports de communication écrites, découvrir les clés d'une présentation réussie ;
 - E-training tutoré pour validation de l'offre et du plan d'action réseau individuel sur travail personnel, quizz et étude de cas
 - Co-développement en groupe pairs animé par un coach certifié
- **Assurer et développer son activité commerciale - 8 jours (3 + 1 + 2 + 1)**
 - Comprendre le besoin client, préparer ses RDV, présenter une proposition commerciale pour transformer ses rendez-vous en mission et développer la confiance des prescripteurs
 - Développer son réseau physique et réseau social
 - Elaborer sa stratégie commerciale, son plan d'actions, sa e-réputation
 - E-training tutoré pour validation de la capacité à rédiger des documents commerciaux dans une relation client B to B sur travail personnel, réalisation de sa page LinkedIn, quizz et étude de cas
 - Co-développement en groupe pairs animé par un coach certifié
- **Réaliser et piloter son activité de prestation – 7 jours (3 + 2 + 1 + 1)**
 - Calculer son prix, négocier et vendre une prestation, défendre et argumenter son offre, être sûr de soi en parlant d'argent. Séquences observées et/ou filmées pour retours de pairs
 - Prendre ses rendez-vous par téléphone
 - E-training tutoré pour validation de connaissances à partir de travail personnel et quizz
 - Co-développement en groupe pairs animé par un coach certifié
- **Organiser son activité autonome et piloter des projets – 5 jours (2 + 1 + 2)**

Organiser son activité sous différentes modalités (en direct, en sous-traitance, en formation), manager une mission en mode projet sur cas réels apportées ou études de cas transmises

⇒ Modalités d'évaluation

- L'évaluation est formative et le stagiaire aura à déposer plusieurs livrables :
- présentation d'une maquette de l'offre et la cible clientèle à laquelle elle s'adresse
 - présentation écrite de sa biographie et des méthodes utilisées dans les interventions
 - rédaction d'un plan d'affaire développé auprès d'une cible précise de clients
 - page LinkedIn à jour

Public et prérequis

- Professionnels expérimentés ; ayant plus de 10 ans d'expérience professionnelle, tout domaine d'activité confondu
- Connaissance ou expérience du candidat à l'environnement économique et social des clients ciblés ; intérêt pour la compréhension des comportements individuels et collectifs ; faisant preuve de volontariat
- Le candidat s'engage à contribuer activement aux différents ateliers et productions demandées et témoigne d'une implication et stabilité émotionnelle
- Le candidat doit rédiger un CV par domaine de compétences et l'apporter lors de la première séance.

Modalités de sélection

- Le mode de recrutement se fait au travers d'une information collective, de tests à distance et d'un entretien individuel de motivation.
- Les candidats doivent compléter un dossier d'inscription, y adjoindre un CV et une photo d'identité

Débouchés à l'issue de cette formation

Consultant autonome en portage salarial
Indépendant – autoentrepreneur- chef
d'entreprise unipersonnelle

Durée de la formation

- 175 heures au total dont 22 jours en centre
- Validation par blocs de compétences possibles sur 4 ans

Lieu de formation

Paris : 18 rue de la Ville l'Evêque- 75008 Paris
Métro : Madeleine ou Saint Augustin
Lyon :

Contact

De 9h30 à 18h00
Annick Heuga
01 44 69 36 10

Prix indicatif* : 7500 €HT