

2018

MODULE M 3

GARANTIR MA RENTABILITE

Durée : 3 journées (21 heures).

Séances E-learning : E-learning avec E-Tutorat, pour préparer ou poursuivre la formation.

Objectifs :

Construire mes outils pour analyser mon activité, anticiper mes investissements (temps, charge de travail), et mieux dégager mes priorités.
Choisir mon positionnement et calculer mon tarif jour.
Rédiger un devis complet et argumenté.
Etre à l'aise pour parler argent.
Prévenir les risques liés à un rapport faussé à l'argent.

Les + de la formation :

Piloter et non subir mon activité pour un gain de temps, une diminution du stress et un meilleur équilibre personnel.
Des travaux en groupe qui favorisent la progression individuelle vers un dépassement des tabous liés à l'argent.

PROGRAMME

- | | |
|---------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Jour 1 | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Connaître les leviers à actionner pour le développement de mon activité ▪ Gérer mon temps au quotidien, l'organisation, l'anticipation, la répartition de mon temps de travail ▪ Suivre mes performances : les indicateurs de mesure propres à mon activité ▪ Anticiper, planifier le lancement de mon activité ▪ Construire mon plan d'actions |
| Jour 2 | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Construire mon prix : niveaux de prix, attentes du client, enjeux ▪ Elaborer mes devis ▪ Les conditions générales de vente et les obligations légales ▪ Anticiper les conditions de paiement ▪ Anticiper les frais de mission ▪ Consolider un devis : exemple d'argumentaire et négociation ▪ Le contrat-type ITG : travaux pratiques à partir d'un exemple concret |
| Jour 3 | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Le rapport à l'argent : inventaire des systèmes de croyances ▪ État des lieux de notre propre rapport à l'argent et de ses conséquences ▪ Typologie des schémas et comportements, exemples de scénarios-types ▪ L'argent et nos zones d'ombre ▪ Les 4 lois de l'équilibre dans l'activité du consultant |

INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES

- | | |
|----------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Public | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Toute personne ayant pour objectif de lancer ou pérenniser son activité de consultant autonome. |
| Prérequis | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Avoir suivi la journée d'initiation au marketing du conseil (M0), avoir démarré une activité autonome. ▪ Se munir de son agenda (papier, numérique) ▪ Venir si possible avec son ordinateur. |
| Outils pédagogiques | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Apports théoriques, exercice de construction heuristique, travail individuel et en sous-groupe, interactivité, exercices, autotests |
| À Paris | <ul style="list-style-type: none"> ▪ au siège social d'ITG - 18 rue de la Ville-L'Évêque - 75008 Paris |
| En région | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Lieu communiqué au cas par cas |
| Horaires | <ul style="list-style-type: none"> ▪ de 9h30 à 17h30 - 2 pauses matin et après-midi 1h pour le déjeuner |