

Devenez consultant ou expert indépendant

PUBLIC CONCERNÉ

Cadres dirigeants mineurs ou issus de grandes écoles

MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Méthode interactive avec les stagiaires, gage d'un rythme très soutenu, Elle se déroule de la façon suivante :

- 50% du temps est consacré à des présentations théoriques
 - 50% du temps à des jeux de rôle organisés par groupes de 3.
- Les participants ont l'occasion de mettre en pratique le contenu de la formation sous forme de simulations de situations réelles ; La formation est conçue selon un cursus très progressif ; c'est pourquoi, les stagiaires doivent participer à l'ensemble des séances, pour que le cours soit profitable. Une documentation donnant des modèles est fournie aux stagiaires, sous forme électronique.

INFORMATIONS PRATIQUES

Durée : 3 journées de 8h

Le nombre de participants attendu est entre 6 et 15
Déjeuner pris avec des plateaux repas (inclus dans le prix de la formation), pauses café/boissons.

Horaires : 9h -18h

Tarifs :

- 675 € : Mineur cotisant avec financement personnel
- 775 € : Autre participant / Mineur non cotisant individuel avec financement personnel ou Extérieur
- 975 € : Tout salarié avec financement Entreprise

Calendrier : Les Mercredis : 27/03/2019 03/04/2019, 10/04/2019

Lieu : Intermines 15 rue Royer-Collard - 75005 PARIS

Renseignements et inscription :

nathalie.cremezi@inter-mines.org - Tél : 01 46 33 24 76

Inscription en ligne sur www.inter-mines.org

PROFIL DES FORMATEURS

Pierre Gillier : 06 74 63 72 65

Ingénieur des Mines (E65) a exercé une activité de conseil de 2000 à 2014 à titre indépendant, puis au sein d'Arclès. Il a été dirigeant de sociétés, après avoir débuté sa carrière dans le conseil à la SEMA et à CAP GEMINI. Il intervient aussi à l'Ecole des Mines de Saint Etienne, pour animer des sessions de formation et participer à des jurys. Pierre est membre de XMP Consult, l'Association des consultants, anciens élèves des grandes écoles françaises.

Georges Richerme

Ancien élève de l'Ecole Polytechnique ENST – CRC, est associé fondateur d'Arclès et consultant depuis 20 ans. Après une carrière de cadre dirigeant chez EDF, il a rejoint la branche conseil de CAP GEMINI avant de créer deux cabinets de conseil dont Arclès. Il est membre de l'Institut Bull participant aux jurys pour les soutenances des élèves ingénieurs au pôle Universitaire Léonard de Vinci à la Défense.

Organisme de formation enregistré sous le numéro
11 75 4519975

PROGRAMME

MODULE 1 : LANCEMENT DE L'ACTIVITÉ – DEFINIR MON OFFRE

Mercredi 27 mars 9h-13h

- Se préparer : faire son deuil du passé, faire le bilan de ses compétences et de ses expériences
- Identifier son offre, choisir ses prestations
- Connaître le marché

MODULE 2 : S'ORGANISER, VALIDER MON OFFRE/ MON MARCHÉ

Mercredi 27 mars 14h-18h

- Choisir une structure juridique et s'organiser matériellement
- Valider son offre / au marché, définir la cible clientèle
- Identifier les opportunités Connaître la concurrence : positionnement différenciation, argumentation , prix

MODULE 3 : PREPARER SON ACTION COMMERCIALE

Mercredi 3 avril 9h-13h

- Planifier son action commerciale : réseaux, LinkedIn, plan de prospection, recommandations
- Savoir se présenter, définir son pitch, utiliser les outils du webmarketing

MODULE 4 : MENER L'ACTION COMMERCIALE

Mercredi 3 avril 14h-18h

- La prise de rendez-vous, l'entretien de clientèle
- Répondre à un besoin : faire une offre

MODULE 5 : LES RÉFLEXES, LES OUTILS

Mercredi 10 avril 9h-13h

- les bons réflexes, les erreurs à éviter
- les outils : présentation des outils CAÏD™ pour faire le Constat, l'Analyse, Impliquer et Décider

MODULE 6 : RÉALISATION D'UNE MISSION

Mercredi 10 avril 14h-16h30

- Conduire une mission : organisation, planification, choix des méthodes, modalités de «reporting» et d'alerte
- Gérer les risques : périmètre, indisponibilités, changement d'interlocuteur, difficultés etc.
- Préparer la mission suivante

MODULE 7 : SYNTHÈSE ET PARTAGE D'EXPÉRIENCES

Mercredi 10 avril 16h45-18h

- Rappel des notions enseignées - QCM
- Partage d'expériences

Ce qu'ils ont dit :

Cette formation vous a-t-elle été utile?

« Oui, car elle est basée sur une expérience pratique et vécue, parce qu'elle est complète. »

Recommanderiez-vous cette formation à ceux qui veulent se lancer dans le conseil ? « Oui, pour la méthodologie et les mises en situation. »

Qu'avez-vous bien aimé ?

« Le vécu dans les conseils, les anecdotes, les outils présentés, les jeux de rôle, les recommandations personnalisées, le tour d'horizon complet la fourniture de méthodologie, les conseils réseau. »