

Pourquoi et comment devenir consultant ?

Animateur pédagogique

Laurent GARCIA

président de l'UFEC*
président d'AECIS (ECC**)
président du Club des Entrepreneurs Sociaux
+ 15 ans d'expérience en consultant

* Union Française des Entreprises Communautaires
** Entreprise Communautaire de Conseil

Offre tarifaire

| | |
|-----------------------------------|----------------------|
| formation en ligne | : GRATUIT |
| formation en ligne + cas pratique | : de 150 €* à 300 €* |
| formation présentielle (1 jour) | : de 450 €* à 900 €* |
| formation présentielle (1 jour) | : de 450 €* à 900 €* |

* montant sur lequel n'est pas appliqué de TVA
(prestation de formation professionnelle continue exonérée de TVA)

Objectifs pédagogiques

Acquisition des compétences et des outils pour créer son propre emploi et/ou activité en tant que consultant en sécurité et en étant accompagné.

A l'issue, le stagiaire connaîtra :

- économie collaborative
- entrepreneuriat pour tous
- secteur du conseil
- conception de ses offres de service
- définition d'une politique tarifaire
- constitution d'un portefeuille clients
- contractualisation de prestations
- pilotage de son activité

Public

demandeur d'emploi
consultant salarié (chef de projet, développeur...)
entrepreneur actif ou en réflexion
cadre en reconversion
accompagnateur en entrepreneuriat

Prérequis

aucun

Moyen techniques et d'encadrement

formation en ligne :
plateforme en ligne 24h. / 24 et 7 j. / 7
5 heures de vidéo, documentation type
animation d'un forum par le formateur

atelier en présentiel :
mise en situation

Date et durée

| | |
|---|---------------|
| formation en ligne | : 10 heures* |
| du 28/05 au 02/07/2016 | |
| formation en ligne + cas pratique | : 20 heures** |
| du 28/05 au 16/07/2016 | |
| formation présentielle N°1 (1 jour) | : 7 heures |
| le 18/07/2016 (Paris) ; le 21/07/2016 (Aix) | |
| formation présentielle N°2 (1 jour) | : 7 heures |
| le 19/07/2016 (Paris) ; le 22/07/2016 (Aix) | |

* charge de travail hebdomadaire : 3 heures sur 5 semaines

** charge de travail hebdomadaire : 3 heures sur 5 semaines + 5 heures sur 2 semaines

Suivi et évaluation

formation en ligne :
quizz d'évaluation hebdomadaire
échange sur une activité hebdomadaire
conception d'un dossier individuel (option)
attestation de réussite possible (option)

atelier en présentiel :
certification individuelle (QCM)

Points forts

approche collaborative
échange avec l'animateur et la communauté
cas pratique corrigé individuellement (visioconférence)
documentation type
attestation de réussite possible
assistance personnalisée

Pourquoi et comment devenir consultant ?

Programme détaillé

Formation en ligne + cas pratique « Pourquoi et comment devenir consultant ? »

SEMAINE 1 : *économie collaborative*

- évolution individuelle et collective exponentielle
- révolution invisible
- 3^{ème} révolution industrielle
- modèles novateurs d'économie

SEMAINE 2 : *entrepreneuriat pour tous*

- *empowerment* individuel et collectif
- vers une intelligence collective globale
- effectuation : principes & processus
- *lean startup*, esprit design...

SEMAINE 3 : *entreprise communautaire*

- entreprise 3.0
- évolution individuelle
- emploi cadre et immatriculation
- secteur du conseil
- validation de son projet
- développement de son activité

SEMAINE 4 : *devenir consultant*

- définir ses offres de service
- trouver ses 1^{ers} clients
- contractualisation et facturation
- communication et marketing
- définir sa politique tarifaire

SEMAINE 5 : *bureau virtuel en ligne*

- gestion administrative
- gestion commerciale
- gestion opérationnelle
- suivi de l'activité

CAS PRATIQUE : *définir son projet dans le conseil*

- présentation générale du projet
- offres de service, marché
- objectifs fixés, stratégie de développement
- synthèse
- prévisionnel financier
- modèle de dossier de compétence
- modèle de proposition commerciale

Formation présentielle N°1 (1 jour) « Pourquoi et comment devenir consultant ? »

JOUR 1 : *devenir consultant*

- économie collaborative
- entrepreneuriat pour tous
- entreprise communautaire
- devenir consultant
- bureau virtuel en ligne
- définir son projet
- modèle de dossier de compétence
- modèle de proposition commerciale

travaux pratiques :

co-construction d'une proposition commerciale

Formation présentielle N°2 (1 jour) « Définir son projet dans le conseil »

JOUR 1 : *élaborer son plan d'affaires*

- présentation générale du projet
- offres de service, marché
- objectifs fixés, stratégie de développement
- synthèse
- prévisionnel financier
- conception d'un dossier de compétence
- conception d'une proposition commerciale

travaux pratiques :

co-construction de son projet individuel

Certification « Devenir consultant »

Délivrée sur la base des résultats aux QCM et du cas pratique final optionnel

Certification « Devenir consultant »

Délivrée sur la base des résultats au QCM réalisé à l'issue de la formation

Certification « Définir son projet dans le conseil »

Délivrée sur la base des résultats au QCM réalisé à l'issue de la formation