

DEVENIR CONSULTANT - FREELANCE

🔗 Objectif de la formation :

Acquérir une posture professionnelle et rigoureuse dans la conduite de missions de Conseil pour développer son activité dans son domaine d'expertise spécifique.

🔗 Public

Ce cycle s'adresse à des professionnels et/ou experts confirmés dans un domaine d'activité et qui veulent transformer leurs expériences et leurs compétences spécifiques en ressources pour, soit leur entreprise (consultant interne) soit d'autres entreprises. Il peut concerner des personnes en situation de repositionnement professionnel interne ou externe. Les sessions sont constituées de 6 à 12 personnes.

🔗 Certification

Ce cycle débouche (pour ceux qui le souhaitent) sur une certification.

« Transformer votre expertise en business »

Vous avez une expertise et vous souhaitez pouvoir la valoriser auprès de futurs clients ? La formation « Transformer votre expertise en business, devenir consultant-freelance » vous permettra de :

- Définir la spécificité de votre offre et la valeur ajoutée qu'elle représente
- Développer vos outils marketing digitalisés pour vous faire connaître
- Acquérir la posture et l'écoute client, nécessaires pour faire émerger les opportunités d'intervention auprès de votre réseau et de vos prospects
- Transformer les projets de vos clients en solution de conseil ou d'intervention
- Piloter des missions rentables en mode projet
- Présenter votre offre et votre solution dans un environnement concurrentiel.

A la fois, expert et agent de transformation, le consultant-freelance est un partenaire dont la posture d'accompagnant est le garant de son efficacité.

Le programme « Devenir consultant » vise à permettre aux participants d'être des « **Consultants transformateurs** » au de-là de leur expertise métier.

La démarche d'apprentissage est organisée autour d'une alternance théorie et pratique. Chaque module est placé sous le **parrainage** d'un **Expert reconnu et renommé** au sein des métiers du conseil qui introduira chaque module. Certains parrains seront également présents lors **Jury d'évaluation** prévu en fin de programme.

Organisation du programme :

Un programme de 15 jours, séquencés en 6 modules, sur une durée de 6 mois :

- Les 5 premiers modules (13 jours) abordent la posture et les techniques spécifiques au métier de consultant ainsi que ses enjeux de marketing, de vente et ses aspects juridiques et fiscaux.
- Le 6ème module d'une durée de 2 jours vise à expérimenter et à valider la posture consultant de chaque participant devant ses pairs et les intervenants du programme.

Animation

Module 1

- Christine JACQUINOT
Coach, Psychanalyste et Consultante RH. Responsable pédagogique
- Nathalie SERPOSSIAN
Directrice associée de l'IFOD, Consultante RH, Coach formée à l'IFOD

Module 2

- Anne-Sophie MICHEL
Coach et Consultante en Digitale

Module 3

- Nathalie SACKS
Coach, Consultante et Directeur Associée Résonance RH

Module 4

- Pierre Olivier GROSSET
Directeur Associé d'Oasys Mobilisation, spécialisé en techniques d'animation créatives
- Christine JACQUINOT
Coach et Directrice pédagogique de l'IFOD, intervenante sur les techniques de prises de parole en public
- Jacques PANSARD
Management Consulting et Executive Education, auteur de «Conseil Interne» Edition Dunod

Module 5

- Karima HAMADOUCHE
Directeur Oasys Mobilisation
- Tristan GIRARD
Senior Manager d'Alixio

Contenu ⁽¹⁾ :

Chaque promotion est parrainée par un acteur du métier de Consultant (représentant d'organisation professionnelle, client, prescripteur de consultant, dirigeant de cabinet de conseil...) qui apportera sa vision et un cas d'étude réel à traiter pendant la formation.

▪ Module 1 (3 jours) : Valoriser votre offre Intervenants

Le programme commence par une journée d'ouverture et de sensibilisation au métier de consultant indépendant. Il aborde le marché du conseil dans ses grandes données ainsi que les enjeux de la posture de Conseil. Dans un second temps, il est question de définir et partager l'expertise spécifique et le champ d'intervention du consultant. Le module permet de construire les premières bases de la nouvelle identité professionnelle du consultant. Il facilite la transition « culturelle » d'une posture de professionnel en entreprise à celle de Consultant en intégrant la notion d'innovation et de différenciation de l'offre.

- Intersession

Construire les outils de communication de son offre et de son expertise.

▪ Module 2 (3 jours) : Du projet à la pleine réalisation : s'installer, développer une stratégie digitale, et se vendre

Ce module permet de revenir sur les fondamentaux du marketing personnel et des techniques de ventes et des enjeux juridiques et fiscaux de l'exercice de consultant indépendant. Il permet de valoriser et de différencier son offre, construire et utiliser son réseau relationnel pour promouvoir son offre, savoir proposer et négocier des honoraires, choisir le meilleur statut en fonction de la maturité de son projet.

Une journée sur la stratégie digitale qui a pour objectif d'organiser sa veille d'information, d'augmenter sa visibilité sur internet, de mettre en place une stratégie de contenu, de communiquer via les réseaux sociaux, et de gagner et recruter des prospects via les réseaux sociaux.

- Intersession

Décrocher une mission, pratiquer l'entretien de découverte auprès d'un prospect.

▪ Module 3 (2 jours) : Faire émerger le besoin Client

Ce troisième module va permettre de renforcer les compétences d'analyse de situation et de développer la maîtrise des outils et techniques spécifiques à la posture de consultant : La conduite d'entretiens, le recueil d'informations en face à face et face à une équipe, l'analyse et le diagnostic de situation, des acteurs et de l'environnement, l'écoute de ce qui est dit et non-dit, les techniques de reformulation et de synthèse.

- Intersession

Poursuivre la démarche conseil, approfondir la demande du client, aller plus avant dans l'analyse de la demande et du besoin.

¹ Des adaptations du programme peuvent être faites à chaque promotion et ne pas suivre exactement ce cursus.

Les plus de la formation Devenir Consultant

L'ensemble du cursus est animé à la fois par des **intervenants** pour leur expertise du métier de Consultant, et leur pratique d'un domaine spécifique à la posture de consultant et par des **facilitateurs** de l'Ifod, Coach certifiés et formateurs expérimentés.

Organisé autour d'une pédagogie alternant des apports théoriques et des mises en pratique sous forme d'ateliers et d'expérimentation entre participants, il implique un travail personnel, dans la recherche puis la conduite d'une mission de Conseil, et collectif entre chaque session.

Les participants sont ainsi invités à s'organiser en **Groupe de Pratique**.

▪ Module 4 (3 jours) : Transformer en créant la solution de votre client

Comment traiter la demande en livrable

L'enjeu et le paradoxe du consultant sont de répondre aux besoins de son client tout en décalant suffisamment sa réponse pour susciter l'adhésion. Comprendre les enjeux et pré-solutions de ses interlocuteurs permet d'adopter une ingénierie de solution orientée vers la ou les meilleures solutions pour répondre aux besoins de transformation en présence. Ce module 4 est consacré à cette ingénierie. Cette étape permet d'aborder les différentes méthodes utilisées pour construire une proposition au client.

▪ Module 5 (2 jours) : Animation votre mission de conseil comme un projet

Chaque mission de conseil en entreprise est un projet à part entière qui demande donc à être, conduit, animé et suivi en tant que tel. Ce module aborde les principaux enjeux de la conduite de projet sous l'angle de la posture du consultant. Il aborde la question de la mobilisation des acteurs, des procédures de suivi et d'alerte ainsi que les reporting nécessaires.

La qualité de gestion de projet contribue à la réussite et à la gestion de la relation client (développement du compte client).

- Intersession

Expérimenter la présentation de la solution proposée au prospect, par la formalisation de l'offre et la soutenance devant le client

▪ Module 6 : Jury d'évaluation

Jury composé du parrain de la promotion, et de la direction de l'IFOD.

Ce module s'appuie sur un double objectif celui de l'expérimentation, de la mise en situation et de l'habilitation des participants. Au cours d'un processus structuré et dans le respect de la confidentialité due aux entreprises clientes, chaque Consultant exposera devant le Comité d'évaluation et d'habilitation la situation initiale rencontrée ainsi que la solution ou les solutions proposées. Il pourra alors bénéficier des feedbacks de ses pairs, de l'équipe pédagogique et des parrains de la promotion.