



COMMENT DEMARRER SON ACTIVITE DE CONSULTANT ?

*PILOTER DES PROJETS EN S'ARMANT D'OUTILS ET EN ADOPTANT
UNE METHODE EFFICACE POUR MENER A BIEN SES MISSIONS*

Public concerné :

Futurs ou nouveaux consultants qui souhaitent démarrer son activité dans les meilleures conditions quelque soit le type de statut qu'ils envisagent à savoir travailler en portage salarial ou comme auto-entrepreneur.

Objectifs

Avoir une posture de consultant ; formaliser son positionnement ; se rendre visible ; se donner et créer ses outils de suivi ; faire du marketing opérationnel.

1^{ère} demi-journée

Temps d'accueil et de Présentation

- Qui est qui ? ; Qui fait quoi ? Quel est votre expertise ? Quel est votre marché ?
- Présentation du contenu de la session

La Préparation

- La posture du consultant :
 - ☞ Les attitudes gagnantes pour décrocher sa première mission
 - ☞ Le changement de système de valeurs et de repères à opérer

La Proposition

- Les outils de présentation et de communication
 - ☞ Son expertise : formalisation et précision des cibles en fonction des univers professionnels de chaque consultant
 - ☞ Sa biographie : Rédaction d'une biographie à destination d'une cible précise (biographie intentionnelle qui n'est pas un C.V.)
 - ☞ Son offre de produits et/ou de services : réaliser une offre commerciale
 - ☞ Le diagnostic : identifier les attentes du client

La Visibilité de son profil et de son activité

- Le réseau
 - ☞ Le créer, l'organiser et l'animer pour le faire fructifier (en termes de qualité et non de quantité)
 - ☞ L'utilisation des réseaux virtuels (Web 2.0)
 - ☞ L'ancrage de sa position : renforcement de son expertise et développement de son image

Le plan de charge et le suivi des actions

- Les tableaux de bord
 - ☞ Le tableau prévisionnel d'activité
 - ☞ Le tableau de suivi du chiffre d'affaire

Animateurs : Isabelle WIBAULT et Guillaume CAIROU

Méthodologie :

Démarche pragmatique : exposés théoriques et exercices pratiques pour construire sa propre boîte à outils (réalisation à partir des attentes et des besoins de chaque consultant)

Durée : 7H **Coût : 190€/pers à titre individuel** - Pour plus d'info : contact@didaxis.fr – 0 820 88 83 89