







Programme de la formation

Comment développer son activité de management de transition en s'appuyant sur un réseau professionnel ?

-  Mixte sur site et à distance
-  13 heures sur 2 jour(s)
-  Indépendant et dirigeant · De 4 à 8 participants
-  1 079 € HT / 1 294,80 € TTC par participant

Description courte

Cette formation fait partie du **PASS EXPERT : "Me spécialiser"** du [Passeport Formation](#).

Profil des participants

Cadres d'entreprise / Managers de transition

Prérequis

- Avoir réalisé la formation « comment devenir manager de transition ? »
- Avoir eu un entretien de validation avec un des tuteurs formateurs « Directeurs de Mission »

Objectifs

Cette action a pour objectif de :

- Apprendre et s'appropriier les outils de la recherche de mission en utilisant le réseau Managers En mission
- Effectuer la démarche de prospection en utilisant le réseau
- Transformer les actions de prospection en missions de transition

Aptitudes et compétences visées / attestées

Les compétences professionnelles visées à l'issue de cette formation sont de :

- Savoir présenter ses domaines d'intervention, en tant que Manager de Transition, membre d'un réseau
- Présenter l'offre globale du réseau de manière orale et écrite et avoir la capacité de recommander un membre du Club Premium
- Répertorier et identifier ses relations réseau et partager ses contacts avec les membres du club premium
- Délimiter son marché cible, et identifier les synergies possibles avec le groupe
- Mener un entretien commercial qualifié pour détecter les besoins d'un prospect ou d'un client
- Rédiger, présenter et vendre une proposition d'assistance

Contenu

I- SE PRESENTER :

- Travail sur les CV
- Présentation Flash orale, présentation écrite sur les réseaux sociaux
- Présentation de l'offre commune, argumentaire, plaquette

II- MENER UN ENTRETIEN QUALIFIE :

- Qu'est-ce qu'un entretien qualifié ?
- Ecouter/comprendre les besoins du prospect/client
- Approfondir le contexte et les besoins réels
- Présenter succinctement notre offre

III- REDIGER ET VENDRE UNE PROPOSITION D'ASSISTANCE :

- Eléments incontournables de la proposition d'assistance
- Remettre et vendre la proposition d'assistance

IV- INTEGRER LE FONCTIONNEMENT DU 1ER CERCLE :

- Constitution de binômes
- Outils commerciaux mis à disposition (site Internet, plaquette, cartes de visite, ...)
- Suivi de son activité de prospection commerciale

V- DEVELOPPER SA PRESENCE NUMERIQUE :

- Développer sa visibilité sur LinkedIn
- Adapter son profil au contexte (francophone – Français / international – Anglais).
- Concevoir les fondements de l'image professionnelle numérique du manager de
- Structurer sa présence digitale en fonction de sa disponibilité professionnelle

Pédagogie et organisation

- Méthodes pédagogiques :
 - Travail en sous-groupes
 - Jeux de rôles
 - Débriefing et apports de l'intervenant
 - Echanges avec les participants
 - La démarche du réseau Managers En Mission, actions en synergie pour la recherche de missions en binôme
 - L'argumentaire de vente
 - Analyse de pratiques professionnelles



- Matériel pédagogique :
 - Plaquettes commerciales Managers En Mission
 - Ordinateur avec accès internet, micro et caméra

Positionnement et Modalités d'évaluation des acquis

- **Test de positionnement en amont :**
 - résultat de l'évaluation du candidat lors de la formation « comment devenir Manager de transition »
- **Evaluation des acquis / compétences liées aux objectifs opérationnels définis :**

Connaissances ou compétences	Modalités d'évaluation (QUIZZ, exercices...)	Critères d'évaluation (%de réussite, ou comparaison entrée et sortie de stage...)
Se présenter	Fiche de présentation et pitch oral	Comparaison entrée et sortie de stage
Etre visible	Profil LinkedIn	Rédaction du pitch individuel
Recueil du besoin client	Jeu de rôle sur des cas concrets	Comparaison entrée et sortie de stage

- Fiche d'évaluation qualitative de la formation (à chaud)
- Evaluation à froid après formation (1 à 6 mois éventuellement)

Mode de validation

Attestation de fin de formation

Financements possibles

AKTO et les OPCO

France Travail

Entreprise

Financement sur devis

Modalités et délai d'accès

- **Durée, Dates et horaires de la formation :** 13h réparties comme suit : 6h50 en distanciel et 6h50 en présentiel
- **Lieu de la formation et accès :**



- A distance via une plateforme de visioconférence : zoom
- et en présentiel au 18 rue de Londres – 75009 Paris
- Conditions d'accueil : Convocation, règlement intérieur applicable aux stagiaires
- Délais d'inscription : au plus tard 15 jours avant la date

Référent handicap

PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP : (*mise en place de compensation...*)

Contact : Référent handicap 02 51 84 95 55 / 06 28 70 45 28 / nadiahadjeri@cadresenmission.com

Intervenant

- Emmanuelle ORVAIN, consultante formatrice professionnelle pour adultes ICADEMIE
- Jean-Marc FAURE, Manager de Transition

Évaluations

207 inscriptions depuis le 06/09/2023

Taux d'acquisition des compétences :  **93 %** (196 évaluations)

Satisfaction des apprenants :  **4.7/5** (150 évaluations)