CADRES EN MISSION Formation

Programme de la formation

Redéfinir son Projet professionnel

Mixte sur site et à distance

12 heures sur 15 jour(s)

Tout public · 10 participants maximum

Sur devis

Description courte

Cette formation a pour objectif d'aider le consultant ou futur consultant indépendant à construire une offre de service pertinente.

Profil des participants

Pour les porteurs de projets, les consultants, les commerciaux, Manager

Prérequis

Avoir un projet de création d'une activité ou avoir créé son activité de consultant indépendant

Objectifs

Cette action a pour objectif de :

Cette formation a pour objectif d'aider le consultant ou futur consultant indépendant à construire une offre de service pertinente.

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

- S'approprier les caractéristiques d'une offre de mission
- Etre en capacité d'identifier ses compétences utilisables pour ses prestations
- Etre en capacité de formuler les besoins et motivations des clients potentiels auxquels l'offre devra répondre
- Etre en capacité de formuler à l'écrite et présenter à l'oral son offre de prestation en lien avec les attentes identifiées des clients potentiels
- Etre en capacité de légitimer son offre en faisant le lien avec ses compétences et son expérience
- Etre en capacité de promouvoir son œuvre
- Savoir parler de son offre
- Booster son activité

CADRES EN MISSION Formation

Aptitudes et compétences visées / attestées

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

- S'approprier les caractéristiques d'une offre de mission
- Etre en capacité d'identifier ses compétences utilisables pour ses prestations
- Etre en capacité de formuler les besoins et motivations des clients potentiels auxquels l'offre devra répondre
- Etre en capacité de formuler à l'écrite et présenter à l'oral son offre de prestation en lien avec les attentes identifiées des clients potentiels
- Etre en capacité de légitimer son offre en faisant le lien avec ses compétences et son expérience
- Etre en capacité de promouvoir son œuvre
- Savoir parler de son offre
- Booster son activité

Contenu

1.Mieux se connaître

- Autodiagnostic des motivations, des aspirations, des buts
- Cartographie des compétences

2.Exploration des pistes

- Vos ressorts professionnels
- Nouvelles pistes

3.Connaître ses clients

- Les besoins des clients
- Segmentation client

4.Créer son offre

- création d'une offre de confiance
- Mise en concordance avec ses clients

5.Communication

- Les différents mode de communications
- Les réseaux sociaux
- Une stratégie commerciale

6.Pitcher son projet

- Différence entre présenter et pitcher

- Les différents pitch

7.Booster son activité

- Liste d'action à mettre à faire
- Plan d'objectif atteignable

Pédagogie et organisation

- Méthodes pédagogiques :

- Méthodes participatives, échange d'expériences, questionnement / réponses
- Mise en situation, effet miroir et débriefing par les pairs et par l'intervenant
- Apports théoriques de l'intervenant

Outils pédagogiques :

- Présentation powerpoint
- Paper board, post it pour l'intervenant et les participants
- Canevas
- Support word de création de plaquette de présentation d'offre

Positionnement et Modalités d'évaluation des acquis

- **Test de positionnement en amont :**
- Evaluation des acquis /compétences liées aux objectifs opérationnels définis:
- Formalisation claire de l'offre + Légitimité de l'offre
- Présentation orale de l'offre

- **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...)	Concevoir une offre	Mind Mapping, exercices	Rédaction de l'offre
Elaborer un estratégie commercial	Définir les objectifs Etablir un plan de marketing	Présentation des objectifs et du plan marketing orale et sur feuille de route			
Contruire et entretenir un réseaux pertinents	Construire un plan d'action	Pérsentation oral du plan d'animation, planification des opérations d'animation			

- Fiche d'évaluation qualitative de la formation (à chaud)

Questionnaire de satisfaction

- Evaluation à froid après formation (1 à 6 mois éventuellement)

Evaluation à 2 mois via un questionnaire en ligne

Mode de validation

- Attestation de fin de formation avec résultats des acquis complétée par le consultant et remise à la fin de la session

Financements possibles

Salariés en poste via le PLAN de l'entreprise

Eligibilité OPCALIA (AKTO) et autres OPCO entreprises

Modalités et délai d'accès

Entrée et sortie toute l'année

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

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

A tous

Intervenant

- Thibault Christine accompagne dans la transition professionnelle.
- Expérience de plus de trois reconversions professionnelles et créateur d'entreprise
- Chef(fe) d'entreprise depuis 2000 dans plusieurs domaines
- Expérience de plusieurs statuts juridiques.
- *Diplômes de formateurs, bilan de compétences*