







Programme de la formation

Créer son offre de service

-  Mixte sur site et à distance
-  7 heures sur 1 jour(s)
-  Indépendant et dirigeant · De 3 à 6 participants
-  490 € HT / 588 € TTC par participant

Description courte

Cette formation fait partie du **PASS LANCEMENT** : "Créer les fondements de mon activité" du [Passeport Formation](#).

Profil des participants

Consultants Formateurs et Managers de transition

Prérequis

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

Objectifs

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

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 conseil et se mettre en posture de consultant
- Etre en capacité d'identifier ses compétences utilisables en prestation de service
- 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

Contenu

I- Les fondamentaux du conseil et de la posture de consultant

II- La construction de l'offre en 4 étapes



- a. Quelles types de compétences mettre en avant pour proposer une offre de service ?
- b. Comment définir sa cible ?
- c. Identification des besoins, attentes, motivations du client
- d. Vos réponses en terme de produit /service

III- Mise en concordance de ses expériences avec son offre de prestation - Exercice de la biographie

IV- Savoir décrire ses réalisations, indiquer des références

V- Synthèse en 10 idées clés

Pédagogie et organisation

Formation dispensée en présentiel (Nantes, Paris, Rennes, Lyon) .

A distance via une plateforme de visioconférence : type zoom, Teams

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

Matériel pédagogique :

- Présentation powerpoint
- Paper board, post it pour l'intervenant et les participants
- Support word de création de plaquette de présentation d'offre
- Ordinateur avec accès internet, micro et caméra

Positionnement et Modalités d'évaluation des acquis

Evaluation des acquis /compétences liées aux objectifs opérationnels définis : Formalisation claire de l'offre + Légitimité de l'offre : Présentation orale de 15' (Evaluation par les pairs et l'intervenant sur post it : Points forts / Points à améliorer sur la formalisation et la formulation orale de l'offre).

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

Mode de validation

Attestation de fin de formation

Financements possibles

Akto et les Opco

France Travail

Entreprise



Modalités et délai d'accès

- **Conditions d'accueil** : Envoi de la convocation avec programme, règlement intérieur applicable aux stagiaires.
- **Délai d'accès** : Au plus tard 7 jours avant la date de début de la formation.

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

Sandra COSTE :

- Consultante, Formatrice et Coach en entreprise
- 24 ans d'expérience dans le conseil et la formation, dont 15 ans en tant que consultante formatrice externe.
- Certification de Coach Praticien (Coach Académie) – Formation de formateur (Cadres en mission) - DESS C.A.A.E (Paris Sorbonne) - Diplôme d'Ingénieur Généraliste (E.C.M)

Véronique BENAY

Coach Professionnel Certifiée/Formatrice Management Commercial Communication Interpersonnelle

Coach Professionnel Certifiée ICN Business School (RNCP Niveau I) en 2013,

Accompagne des salariés, cadres et chefs d'entreprise de tous domaines à réussir dans leurs enjeux professionnels. Spécialisée dans le coaching des Hauts-potentiels dans l'entreprise

Membre du réseau Cadres en Mission depuis 2012, Formatrice interne Grand Est pour les modules Structurer son offre de service,

Transformer un prospect en client durable

Diplômée ESCM Ecole Supérieure de Commerce et de Management de Tours en 1997

A exercé des fonctions de Direction Commerciale France et Export et de Management d'équipes en PME dans l'industrie pharmaceutique et les services complexes (hospitalisation à domicile) pendant une dizaine d'années

Prochaines sessions

Le 19/06/2026 à distance Le 11/09/2026 à distance Le 09/10/2026 à distance Le 20/11/2026 à distance

Évaluations

194 inscriptions depuis le 14/01/2021



Taux d'acquisition des compétences :  **93 %** (175 évaluations)

Satisfaction des apprenants :  **4.4/5** (174 évaluations)