

### Créer son activité de conseil



AOC-22 2 Jours (14 Heures)



## **Description**

Beaucoup de personnes sont tentées de créer leur structure de conseil ou de devenir consultant indépendant. Se posent alors les questions suivantes : Quelle type de statut ? Quelle offre dois-je proposer ? Comment prospecter ? Comment construire une proposition ? Quels tarifs faire ? Cette formation est faite pour apporter des réponses à ces questions.

# À qui s'adresse cette formation?

#### Pour qui

Toute personne en reconversion désirant s'orienter vers le métier du conseil. Futur consultant.

#### **Prérequis**

Aucun.

## Les objectifs de la formation

- Développer une offre de service en tant que consultant.
- Établir une structure adaptée.
- Développer son réseau.
- Prospecter.
- Comprendre le besoin client.
- Rédiger son offre d'intervention, dont ses tarifs.



# Programme de la formation

#### Le métier du conseil

- Les différents types d'activité de conseil et les activités corollaires : amener un projet sur des domaines spécifiques : marketing, RH, SI, Finances, etc.
- la régie ; le coaching ; la formation...

#### Identifier la structure adaptée

- Être auto-entrepreneur.
- Créer un cabinet : quel statut juridique ? S'inscrire dans une société de portage.
- S'associer avec d'autres consultants.

#### Définir ses offres d'intervention

- · Identifier ses expertises.
- Décrire des types d'intervention.
- Valoriser ses expériences.
- Créer des contacts avec d'autres consultants.

#### Prospecter

 Identifier les différents canaux pour approcher des prospects : la presse ; des rapports d'activité ; cultiver son réseau et s'appuyer dessus ; appartenir à des clubs d'échange.

#### Comprendre le besoin d'un client

- Obtenir un rendez-vous.
- Préparer le RDV.
- · Recenser le besoin du client.
- · Valider sa compréhension.





Contact@skills-group.com





### Rédiger une offre d'intervention

- Restituer la demande.
- Développer sa démarche d'intervention.
- Quantifier le temps d'intervention.
- Déterminer un tarif.
- Obtenir une possibilité de présenter sa proposition.
- Préparer sa présentation.
- Se préparer à une négociation.
- Mise en situation Exercices sur différents cas tout au long de la formation.