

# TROUVEZ DES CLIENTS À VOTRE IMAGE !



PARCOURS ON LINE

## ENTREPRENDRE DANS LE CONSEIL





PARCOURS - ENTREPRENDRE DANS LE CONSEIL

# FORMATION DÉDIÉE



## UN PARCOURS POUR

- ✓ **Trouver plus vite les clients qui vous ressemblent.**
- ✓ **Fixer dès le départ vos priorités au bon endroit.**
- ✓ **Co-construire et challenger en groupe votre projet.**
- ✓ **Développer votre réseau avec le soutien de notre communauté.**



## POUR QUI

- ✓ Les consultants, les coachs, les formateurs et les freelances ayant décidé de créer leur activité qui souhaitent structurer leur projet et trouver leurs premières missions.
- ✓ Les consultants, les coachs et les formateurs et les freelances en activité souhaitant booster leur développement.



## COMMENT

### UN PROGRAMME DE FORMATION DE 70 HEURES

dont 52h en groupe online, 14h en groupe présentiel et 4h en séances individuelles répartis sur 3 mois.

### UN CONTENU 100 % OPÉRATIONNEL

axé sur la pratique et le terrain. Immédiatement applicable sur votre projet et sans blabla.

### UN RYTHME DE 2 À 3 DEMI-JOURNÉES PAR SEMAINE

de formation pour permettre aux stagiaires de garder du temps pour décrocher et réaliser leurs missions.



## PRÉREQUIS

Chaque postulant sera reçu en entretien individuel par les responsables de la formation pour valider le potentiel de réussite de son projet et sa motivation.

### Les prérequis indispensables sont :

- ✓ Disposer d'une expertise validée par une expérience professionnelle
- ✓ Avoir créé ou vouloir créer son activité
- ✓ Avoir des aptitudes entrepreneuriales
- ✓ Avoir envie de confronter ses idées et être enclin au travail de groupe.
- ✓ Être à l'aise avec l'apprentissage online



## UN PARCOURS PRAGMATIQUE

**70h**  
sur 3 mois

### MODULE 1

#### CLARIFIER ET MARKETER SON OFFRE POUR SE POSITIONNER COMME UN PRO SUR LE MARCHÉ

- Déterminer le ciblage des clients et le portrait robot du client idéal
- Formaliser les caractéristiques, avantages et bénéfices de l'offre
- Acquérir des techniques d'étude de marché terrain pour confronter son offre au marché
- Définir son modèle économique

### MODULE 2

#### SE VENDRE SOI ET SON OFFRE POUR TROUVER DES CLIENTS AU TOP

- Élaborer sa stratégie commerciale et son plan d'actions
- Identifier ses points forts sur le plan commercial
- Identifier ses points de doutes et de progrès éventuels
- Travailler son argumentaire commercial en toutes situations
- Maîtriser les techniques de conduite d'entretien
- S'entraîner à se présenter soi et son offre

### MODULE 3

#### DÉVELOPPER UN RÉSEAU PROFESSIONNEL À SON IMAGE POUR LE FÉDÉRER AUTOUR DE SON PROJET

- Savoir se présenter soi et son projet
- Acquérir les techniques et les outils pour activer et développer son réseau en vue d'un objectif précis
- Cartographier son réseau et constituer son fichier contacts
- Préparer ses rendez-vous, prendre rendez-vous, remercier, relancer
- Planifier ses efforts et définir un plan d'actions réseau

### MODULE 4

#### COMMUNIQUER ET SE RENDRE VISIBLE POUR ATTIRER LES PERSONNES QUI VOUS RESSEMBLENT (MAIS VRAIMENT !)

- Comprendre les enjeux d'une communication porteuse de sens
- Définir son identité de marque et sa ligne éditoriale
- Identifier les outils et supports de communication adaptés
- Élaborer son plan de communication
- Créer et optimiser son profil LinkedIn
- Organiser sa veille, liker et re-router des articles en utilisant les réseaux sociaux





# PARCOURS - ENTREPRENDRE DANS LE CONSEIL

## INTERVENANTS

### 1 UNE ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE ORIENTÉE TERRAIN

#### DES FORMATEURS INDÉPENDANTS SÉLECTIONNÉS AU REGARD DE :

- ✓ Leurs qualités pédagogiques
- ✓ Leur expérience de la création d'entreprise
- ✓ Leur sens pratique
- ✓ Leur implication dans les réseaux locaux
- ✓ Leur passion et leur envie
- ✓ Leur capacité à travailler ensemble



### 2 UN SUIVI INDIVIDUEL

#### UN CONSULTANT RÉFÉRENT POUR CHAQUE STAGIAIRE

4 séances d'1h pour préparer vos séances au groupe, débriefing, préparer votre soutenance et clarifier votre offre

### 3 LA FORCE ET L'ÉNERGIE DU GROUPE

Chaque stagiaire amène un projet, un parcours et une expérience professionnelle qui lui est propre.

Cette mixité profite pleinement aux échanges. Les ateliers et travaux en sous-groupe permettent un effet miroir vertueux.

Entreprendre Dans le Conseil, c'est se sentir soutenu dans la durée et clarifier plus vite son offre, grâce à la synergie et à la co-construction.





## 4 DES OUTILS EFFICACES

### • POUR PROGRESSER DANS VOTRE MÉTHODOLOGIE

- Modèle de propositions commerciales
- Modèle de trame pédagogique type pour la formation
- Outil de formalisation de vos compétences et expertises

### • POUR CONSTRUIRE VOTRE OFFRE

- Business model canvas
- Fiches produits
- Guide d'entretien pour réaliser votre étude terrain

### • POUR GÉRER VOTRE ACTIVITÉ

- Tableau de bord de suivi de l'activité commerciale
- Tableaux prévisionnels
- Modèle de statuts, conditions générales de vente, contrat type
- Modèle de devis et facture

### • POUR GAGNER EN EFFICACITÉ COMMERCIALE

- Outil de formalisation du capital relationnel
- Modèle de cahier des charges de site web
- Modèles de plaquette commerciale

## 5 UN JURY FINAL

### CONFRONTATION DE VOTRE DOSSIER

Organisation d'une journée où vous aurez l'opportunité de présenter votre projet de développement et votre plan d'actions à des professionnels du conseil bienveillants et expérimentés.

## UN RYTHME QUI ALTERNE MISES EN SITUATIONS, RÉFLEXION ET ACTION !

Un parcours de 70H avec 4 modules complémentaires les uns aux autres alliant ateliers collectifs, séances individuelles et travaux tutorés à distance sur notre plateforme digitale interactive. Adapté à votre rythme et à vos priorités, nos ateliers pratiques alternent entraînements, mises en situation et apports théoriques.



# INTERACTIONS & RÉSEAU



Séances de groupe



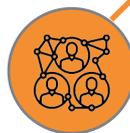
Séances individuelles



Jury EDLC



Travaux inter-séances  
Tutorat via MyProject  
Accès au groupe privé FB EDLC  
Mails & consignes inter-séances



Afterworks entre anciens



Ressources pédagogiques en ligne  
Guides méthodologiques  
Supports de cours  
Vidéos



## L'ACCÈS A UNE COMMUNAUTÉ UNIQUE

Chaque participant de la formation se verra proposer l'accès au réseau des anciennes promotions *Entreprendre dans le Conseil*.

Notre réseau d'anciens se réunit régulièrement à l'issue de la formation afin de partager des bons moments et se soutenir. L'ensemble de nos formateurs se tient par ailleurs aux côtés des stagiaires pour leur ouvrir les portes d'un réseau authentique, à leur image.





# ILS ONT SUIVI LE PARCOURS ILS EN PARLENT



## ESTELLE

CONSULTANT E SUPPORT CLIENT, DEVELOPPEMENT  
DES COMPETENCES ET DEVELOPPEMENT BUSINESS

<https://www.linkedin.com/in/estelleraynaud>

« Le parcours qui m'a permis de renforcer ma posture et de me vendre enfin à ma vraie valeur ! Merci à tous ;-) »



## PASCALE

CO-FOUNDER & CTO A BIOMECA

<https://www.linkedin.com/in/pascale-milani-08ba292>

« Au cours de cette formation, j'ai connu un groupe et une équipe d'intervenants qui ont la niaque! J'ai appris à m'organiser, à être concrète, à communiquer, à vendre, à me connaître, à connaître mes couleurs et mes gros cailloux, des proverbes chinois... à me sentir plus forte, à avoir confiance en moi et en mon projet, à devenir une super-héroïne de entrepreneuriat :) ! Pour tout ça merci Nicolas, les intervenants et les copains de promo ;) ! »



## ALEXIS

DEVELOPPEUR ECONOMIQUE FREELANCE  
SPECIALISTE DES COLLECTIFS D'INDEPENDANTS

<https://www.linkedin.com/in/alexis-claisse-88782518>

« Super formation que je vous recommande si vous êtes prêt à passer le cap de l'indépendance et vous lancer comme consultant. C'est un formidable accélérateur, les outils transmis et la formation dispensée m'ont fait gagner 3 ans !;-) »



## JEAN-PHILIPPE

CONSULTANT EN MANAGEMENT

<https://fr.linkedin.com/in/jpizambert/en>

« Je trouve que cette formation vous ressemble. Elle est fondée sur la générosité, la simplicité et le désir de faire grandir le stagiaire dans la bienveillance. J'aime beaucoup son approche terrain et concrète. Elle est complète à mon sens en terme d'outils et de méthodes. Le contenu est dense, riche, et pertinent. Je la conseillerai autour de moi avec grand enthousiasme. »



## CLÉMENT

CONSULTANT EN STRATÉGIE  
ET ORGANISATION

<https://www.linkedin.com/in/cl%C3%A9ment-hiesse-b8410b4/>

« Avant d'intégrer la formation EDLC, j'étais déjà consultant et j'avais déjà créé mon activité, mais j'avais besoin d'être reboosté. Je souhaitais retrouver de l'énergie pour appliquer les méthodes déjà connues de structuration de ma prospection. Grâce à ce parcours, j'ai retrouvé la dynamique, j'ai clarifié mon offre et j'ai trouvé une mission. La formation m'a surtout fait gagner du temps. »



## HÉLÈNE

CONSULTANTE - FORMATRICE EN MANAGEMENT QUALITÉ

<https://fr.linkedin.com/in/helenepauliat/en>

« Je conseille à tous les nouveaux entrepreneurs dans le conseil de suivre cette formation. Elle est vraiment d'une grande qualité : une organisation impeccable, un contenu pédagogique riche et en complète adéquation avec le métier de consultants. Des intervenants très professionnels et à l'écoute des besoins de chacun et un choix de candidats qui permet des échanges très riches. Une vraie réussite, un grand merci et félicitations à tous . »



# PARCOURS - ENTREPRENDRE DANS LE CONSEIL

# INFORMATIONS

Des regroupements en présentiel pour l'ouverture et le jury final du parcours peuvent vous être proposés près de chez vous.



## TARIFS

**3600 € net** POUR LES DEMANDEURS D'EMPLOI ET LES INDÉPENDANTS

Possibilité de prise en charge totale et partielle via vos CPF, via votre OPCO ou via Pôle Emploi dans le cadre d'une Action Individuelle de Formation.

**4900 € HT** POUR LES ENTREPRISES ET LES SALARIÉS EN TRANSITION

Possibilité de prise en charge via les budgets formation des Plans de Sauvegarde pour l'Emploi ou de votre OPCA (Organisme Paritaire Collecteur Agréé).



## VOTRE CONTACT



**FLORIANE BAILLON**  
Responsable commerciale  
floriane@altitude-conseil.fr



Dates des prochaines réunions d'informations collectives à consulter sur :  
**entreprendre-dans-le-conseil**