

Devenez Consultant Indépendant Certifié

Durée : 60h

Boostez votre carrière, devenez consultant indépendant, freelance ou manager de transition. Au-delà de votre expertise métier, ce parcours vous permet de professionnaliser votre activité. Cette formation, certifiante, vous apportera des bases solides sur lesquelles vous pourrez construire votre activité épanouissante d'indépendant dans la durée.

Les objectifs de la formation

Appréhender le métier de consultant indépendant sous tous ses aspects.

Identifier son marché, définir son offre et son positionnement, mettre en place une stratégie de prospection et déployer les actions nécessaires au lancement et à la pérennisation de son activité.

Pouvoir se présenter à la certification professionnelle.

À qui s'adresse cette formation ?

Toute personne avec plus de 3 ans d'expérience dans son domaine et souhaitant se mettre à son compte

Prérequis

Avoir un projet professionnel en tant qu'indépendant

Bénéfices attendus

- ✓ Une certification de « Consultant autonome » valorisante auprès de vos clients
- ✓ La maîtrise des enjeux liés à l'indépendance
- ✓ Une boîte à outils performante pour développer une activité pérenne

Points forts

- ✓ Une approche complète et détaillée des fondamentaux pour devenir indépendant
- ✓ Des mises en pratique en situation professionnelle pour vous perfectionner et être un consultant 100% autonome en fin de parcours
- ✓ Un accompagnement personnalisé : Bénéficiez d'heures de mentorat individuel avec un expert de votre secteur .

Financement

100% par OPCO

Le programme de la formation

Réunion d'information

- Avant le début de la formation, une réunion d'information obligatoire est organisée pour vous présenter en détail le programme, répondre à vos questions et vous expliquer les étapes du passage de la certification.
- Une occasion idéale pour bien vous préparer et réussir votre parcours !

Créer une offre de services

- Marché et positionnement
- Marché et business model
- Tarifs et rentabilité
- La proposition commerciale

La prospection clients

- Prospecter et développer son réseau
- Développer son activité grâce à LinkedIn et les réseaux
- Créer son pitch commercial

Vendre son expertise : préparation, argumentation, négociation

- Vendre son expertise
- L'argumentation et le traitement des objections client

Réaliser des missions de qualité

- Préparer ses missions
- Les outils de pilotage et d'analyse
- Piloter sa mission

Anticiper et gérer les risques

- Fondamentaux de l'analyse de risques
- Risques, qualité et amélioration continue
- Gestion des risques et communication

Vivre de son activité dans la durée

- Mesurer la satisfaction du client et s'adapter
- Finir une mission et fidéliser ses clients
- Gérer son temps avec efficacité
- Pérenniser son activité

Méthode d'apprentissage

Fondamentaux théoriques complétés par des sessions d'approfondissements à partir de cas réels et d'exercices pratiques individuels ou en groupe.

Formateur

Une équipe de formateurs aguerris et experts sur chacun des sujets, avec pour chacun au-moins 7 ans d'expérience en tant qu'indépendant en prestation intellectuelle de services.

Modalités d'évaluation

Exercices pratiques avec restitutions, auto-évaluation, travail de groupe et questionnaires d'évaluation.

Un mentor est attribué à chaque stagiaire et a pour objectif de l'aider à constituer au fil de la formation leur mémoire en vue de la certification.

La certification est obtenue après le passage devant un jury d'évaluation composé de paires de 3/4 personnes et le jury certificateur composé d'un évaluateur habilité par la branche professionnelle et d'un consultant professionnel confirmé.

Modalités et conditions d'accès

Un entretien préalable sera effectué avant la contractualisation pour s'assurer de l'éligibilité du projet.

Le délai moyen de validation de votre inscription se fera sous 15 jours après contractualisation.