

DEVENIR UN CONSULTANT AUTONOME

Formation Nexus-log

- 🖥️ INTER : Salle de formation dédiée ou à distance
- ➔ 2 promotions prévues en 2023
- 👤 Ouvert à tout public

NOUVELLE FORMATION !

99.1 % *

DE CLIENTS SATISFAITS

* sur l'ensemble de nos formations

INFORMATIONS

👤	Participants	De 5 à 12 personnes
📅	Durée	6 j collectif 10 j individuel et binôme 8 x ½ j / mois
🕒	Plage horaire	9h00 à 12h30 13h30 à 17H00
🗣️	Intervenant	<u>Hervé Lambert</u>
📅	Dates	02/02/23 au 30/03/2023 31/08/23 au 19/10/2023
📍	Lieu	Le Moulin - Impasse du Moulin 67610 LA WANTZENAU
💰	Prix	7000 € HT dont : - Etape 1: 5000 € HT - Etape 2: financement entreprise - Etape 3: 2000 € HT (8 x 250 €)

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Développer une activité différenciante et pérenne de conseil ne s'improvise pas. Au-delà de l'acquisition des outils et méthodes, ce métier nécessite un haut niveau d'excellence dans : la maîtrise de compétences marketing et commerciales spécifiques et l'acquisition d'une posture relationnelle singulière.

Ce programme est destiné à former des consultants d'entreprises pour les amener rapidement à l'autonomie en captant des missions de qualité, quel que soit l'univers technique originel du consultant et en sécurisant ses revenus. Elle dispense également une méthode de diagnostic approfondi, Stratégique, Opérationnel et Financier d'une entreprise et permet à l'apprenant de réaliser :

- Un Diagnostic Stratégique, Opérationnel et Financier selon un processus déposé (**NEXUS-360®**)
- Un Plan Stratégique avec l'équipe de direction de l'entreprise (**NEXUS-P3s®**)
- Une feuille de route et un programme d'accompagnement pour déployer le plan (**NEXUS-CAP®**)

PUBLIC CONCERNE

- La formation NEXUS-log® s'adresse à toute personne appétente au conseil stratégique de l'entreprise.
- Sont concernés les « néophytes-aspirants au conseil », les conseils installés et expérimentés, les professionnels du droit et du chiffre, les formateurs, les dirigeants salariés, les cadres dirigeants de TPE-PME, les managers de transition, quelque soient leurs univers d'interventions, et leurs régions d'appartenance
- Les personnes en recherche d'entreprise à acquérir

Accessible aux personnes en situation de handicap

PROGRAMME DE FORMATION

MODULE 1 : Acquérir les fondamentaux du conseil

1 atelier collectif d'une journée par semaine, pendant 6 semaines :

- Atelier 1- Bâtir son offre
- Atelier 2- Définir ses cibles
- Atelier 3- Activer son réseau
- Atelier 4- Vendre une mission de conseil
- Atelier 5- Signer et négocier un contrat
- Atelier 6- Lancer sa 1ere mission

Objectifs de formation de l'étape 1 :

A l'issue de cette étape de formation, le participant disposera de ses outils pour exercer son métier de conseil : vendre, produire et gérer une mission sur des dimensions stratégiques, opérationnelles et financières dans une entreprise d'accueil. Il sera capable de :

- Faire émerger son identité professionnelle
- Construire sa narration professionnelle
- Définir ses champs d'intervention
- Construire une offre différenciante
- Définir sa stratégie de communication
- Vendre une mission de conseil
- Identifier son modèle économique
- Rédiger ses contrats
- Définir sa stratégie de prix
- Négocier ses honoraires
- Acquérir une méthode normée de conseil

MODULE 2 : Expérimenter en mission client

1 atelier en binôme d'une journée par semaine, pendant 10 semaines

- Atelier 1- Utiliser les technique d'interviews individuelles
- Atelier 2- Utiliser les questionnaires NEXUS-360©
- Atelier 3- Embarquer les équipes
- Atelier 4- Analyser la Vision, la Direction et la Gouvernance
- Atelier 5- Analyser le Business model, les ventes et le marketing
- Atelier 6- Analyser le Management, la GPEC et les ressources humaines
- Atelier 7- Analyser l'Organisation, le système d'information et l'outil de production
- Atelier 8- Analyser la gestion financière, la rentabilité et la solvabilité
- Atelier 9 – Construire un plan Stratégique (P3s)
- Atelier 10- Construire une feuille de route (CAP)

Objectifs de formation de l'étape 2 :

- A l'issue de cette étape le participant est en mesure de réaliser seul une mission de conseil.
- Expérimenter la conduite d'entretiens et les interviews clients
- Expérimenter la posture de conseil en entretiens individuels et collectifs
- Concevoir et animer l'ensemble des temps collectifs à réaliser en mission
- Développer sa capacité de prise de parole en public dans un contexte client
- Concevoir et animer des séances de créativité,
- Comprendre les enjeux du client et aider à la formulation des problématiques
- Animer un collectif de Direction
- Reconnaître et s'adapter aux différents types de personnalités
- Concevoir et mettre en œuvre une analyse SWOT 360° de l'entreprise
- Préparer et déployer les questionnaires stratégiques
- Analyser les résultats des campagnes de questionnaires et préparer des recommandations. Mener une mission de consulting complète, en binôme avec un consultant senior NEXUS
- Expérimenter un processus d'analyse stratégique, opérationnel et financier approfondi au sein d'une entreprise
- Coproduire les principaux livrables nécessaires à l'élaboration d'un projet stratégique et d'une roadmap de transformation
- Créer les conditions de la pérennisation de la mission dans l'entreprise d'accueil
- Pendant 10 jours de mission sur le terrain le participant aura appréhendé une problématique client dans sa globalité

MODULE 3 : Accompagner l'autonomie professionnelle**8 ateliers de supervision collective pour travailler en profondeur sur les problématiques rencontrées, et acquérir de nouvelles grilles de lectures pour renforcer sa pratique métier.**

Animation de l'atelier par un superviseur/coach

Chaque participant partage dans un cadre structuré et bienveillant les difficultés rencontrées chez son / ses clients.

Le coach/superviseur aide chaque participant à conscientiser ses zones de développement.

Le coach/superviseur intervient en fonction des sujets apportés à chaque séance avec des grilles de lecture complémentaires sur des sujets variés tels que :

- Positionnement & Marketing
- Outils & Méthodologies
- Commerce
- Posture & Comportements
- Préparation proposition
- Préparation d'un oral à fort enjeux
- Négociation & co-construction
- Apport méthodologique

Objectifs de formation de l'étape 3 :

Prendre du recul sur sa pratique professionnelle :

- Aider chacun des participants renforcer sa pratique professionnelle et traiter des problématiques spécifiques.
- Prendre conscience de sa posture
- Analyser les blocages, les situations de tension, analyser les difficultés
- Renforcer sa pratique métier : Positionnement, Marketing, Outils & Méthodologies Commerce, Posture & Comportements...
- Apport des modèles complémentaires sur mesure

MODALITES D'EVALUATION (EN AMONT)

- ✓ Un entretien individuel précédera toute inscription
- ✓ Évaluation des connaissances à l'entrée en formation
- ✓ Questionnaire recueil des informations

MODALITES D'EVALUATION (EN AVAL)

- ✓ Questionnaire d'évaluation des acquisitions
- ✓ Remise d'un Certificat de réalisation d'une action de formation professionnalisante

A L'ISSUE DE CETTE FORMATION, LES PARTICIPANTS SERONT CAPABLES

- D'avoir un point de vue décentré et global qui est celui du consultant en stratégie
- De comprendre comment fonctionne une entreprise sur l'ensemble de ses dimensions (approche 360°)
- De comprendre les mécanismes permettant de proposer des missions de management de transition, à temps partagé, ou de conseil sur une durée variable.
- De faire un détour par le consulting pour identifier une entreprise à reprendre dans les meilleures conditions.
- De choisir une nouvelle voie professionnelle en s'installant comme consultant.

LES AVANTAGES DE CETTE OFFRE

- La formation est dispensée par un formateur – consultant spécialisé dans le diagnostic stratégique, opérationnel et financier des entreprises.
- La montée en compétence dans la compréhension du métier de consultant « maïeuticien ».
- Le changement de posture proposé : Passer d'expert technique à conseil expert
- Le travail en équipe qui vous permet d'échanger avec d'autres professionnels et de progresser ensemble

NOS RESULTATS

- Chaque participant réalise sa première mission durant le programme de formation.
- A l'issue du programme chaque participant aura vendu en moyenne 2 missions pour un CA de 50 000€.
- Deux ans après la formation le Chiffre d'affaires généré par le réseau et les outils d'aides à la vente représentent 150 à 250 k€.

TRAVAUX DEMANDES

- Les stagiaires devront utiliser la méthodologie qui leur sera enseignée pendant les cours sur les fondamentaux
- Ils devront suivre la méthodologie dans les « entreprises d'accueil » et produire les livrables imposés
- Le respect de la méthode conditionne le niveau de réussite de l'apprentissage

MODALITÉS DE FORMATION À DISTANCE

- La formation pourra être suivie via la plateforme ZOOM ou TEAMS. Le formateur vous indiquera sur quel support la formation sera dispensée.
- Pour pouvoir suivre cette formation dans de bonnes conditions une simple connexion internet et une webcam sont nécessaires.
- En cas de souci de connexion, le formateur sera disponible via le numéro de téléphone indiqué dans votre convocation.
- Evaluation continue pendant la formation à travers de nombreux exercices pratiques.
- En fin de formation le stagiaire devra remplir et renvoyer la feuille d'émargement et l'évaluation à chaud de la formation.

MOYENS PEDAGOGIQUES

- Formation collective pour l'étape 1
- Formation individualisée pour l'étape 2
- Supervision collective en ligne pour l'étape 3
- Formation accessible en ligne sur dérogation, le présentiel est largement privilégié
- Assistance téléphonique dans les inter-séances, pendant et après la formation
- Vidéoprojecteur, PowerPoint, paperboard

MATERIEL UTILE

- Ordinateur portable équipé d'une Webcam
- Une connexion internet
- Application ZOOM ou TEAMS

PRINCIPE D'ACCESSIBILITÉ ET SALLES

- Pour les formations « les fondamentaux », formation accessible en entrée et sortie permanente.
- Pour les formations dans les entreprises d'accueil, des salles de formation seront spécifiquement dédiées.
- Pour la supervision, elle se fait généralement à distance en visio conférence

INFOS COMPLEMENTAIRES DATES

Dates des formations collectives pour l'acquisition des « fondamentaux » (6 jours) // Etape 1

- 2 promotions prévues en 2023 à Strasbourg
- Le Moulin - Impasse du Moulin 67610 LA WANTZENAU
- du 02 février au 30/03/2023
- du 31 août au 19/10/2023

Dates des formations en binôme dans les entreprises (10 jours) // Etape 2

Ces dates ne peuvent pas être fixées par avance car elles dépendent de nombreux facteurs et notamment :

- De la validation du contrat de formation avec l'entreprise d'accueil et le financement du budget pédagogique
- Des dates négociées au cas par cas avec l'entreprise d'accueil en fonction de ses disponibilités propres

Dates des séances de supervision (8 séances de 1/2j) // Etape 3

Ces dates ne peuvent pas être fixées par avance car elles dépendent de nombreux facteurs et notamment :

- De la fin des formations en binôme dans les entreprises d'accueil

LES SOLUTIONS DE FINANCEMENT

Nous travaillons avec les OPCO (opérateurs de compétences) depuis de nombreuses années. La loi « avenir professionnel » permet aux personnes en formation et à leurs entreprises de bénéficier de plusieurs dispositifs de financement accessibles selon les critères de prise en charge de chaque OPCO.

Pour plus d'informations, notre équipe de gestionnaires spécialisée vous accompagne dans le choix de vos formations et la gestion administrative.



LOCALISATION

20 Rue d'Agen
68000 Colmar
FRANCE

TELEPHONE

06 75 03 21 81

EMAIL

contact@argos-
financeconsulting.com