

DEVENIR UN CONSULTANT AUTONOME AVEC LA MÉTHODE NEXUS-LOG®



INTRA : dans vos bureaux ou à distance



Formation accessible en entrée et sortie permanente



Ouvert à tout public (personnes en situation de handicap - nous contacter)

98.2 % *

DE CLIENTS SATISFAITS

* sur l'ensemble de nos formations

Taux de satisfaction :

98.5 %

(32 votes)

INFORMATIONS



Participants 5 à 12 personnes



Durée 20 jours sur 12 mois

6 jours collectifs
10 jours en individuel
8 x 1/2 journée en supervision
mentoring coaching



Plage horaire 8h30 à 12h00
14h00 à 17h30



Intervenants Hervé Lambert
RéGINE Fischer
Yves Lajat
Rocco Vecchia



Prix 7040.00 € HT

Budget pris en charge par l'entreprise d'accueil.

Ce prix inclut les frais de dossier, l'ingénierie pédagogique et la gestion du système documentaire Qualiopi.

Le parcours ultérieur du participant est conditionné par :

- Sa capacité à apporter son entreprise « d'accueil »
- Et le type de mission qui pourra être adaptée sur mesure

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- L'objectif de notre programme de formation est de permettre aux participants de devenir des consultants d'entreprise autonomes et compétents, capables d'obtenir des missions de qualité, quel que soit leur domaine d'expertise technique.
- En plus d'enseigner les bases du conseil, comme le positionnement, le marketing, les outils et méthodologies, la vente, ainsi que la posture et les comportements, nous offrons également la possibilité de mettre en pratique ces compétences lors de missions chez des clients.
- Nous accompagnons également les participants dans la vente autonome de leurs missions.
- Grâce à cette formation, les apprenants seront en mesure de réaliser des diagnostics stratégiques, opérationnels et financiers d'entreprises en utilisant notre processus déposé (NEXUS-360®).
- Ils seront également capables d'élaborer des plans stratégiques avec les équipes de direction des entreprises (NEXUS-P3s®) et de créer une feuille de route et un programme d'accompagnement pour mettre en œuvre le plan (NEXUS-CAP®).
- L'objectif de la formation «Devenir un Consultant Autonome» proposée par NEXUS-LOG est d'aider les participants à développer une activité de conseil différenciante et durable.

PRE-REQUIS

- Consultants : Expérience préalable dans le conseil ou activités connexes. Compétences en communication, relation client et gestion de projet.
 - Slasheurs : Expérience professionnelle pertinente. Compétences en communication, analyse et résolution de problèmes.
 - Liste d'entreprises cibles (5 à 10) + préqualification par critères spécifiques
- Objectif :
- Engager discussions pertinentes et proposer solutions adaptées
 - Acquérir les compétences pour réussir premières missions de conseil

PUBLIC CONCERNE

- **Consultants** souhaitant renforcer leur pratique professionnelle et développer leur business en acquérant un référentiel méthodologique de diagnostic stratégique.
- **Slasheurs¹** souhaitant tester le métier de conseil, identifier des projets professionnels et affiner leur offre unique
- Accessibilité aux personnes en situation de handicap sous condition d'étude et d'acceptation de votre dossier par nos services experts.

LIEUX ET DATES

- 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 visioconférence
- Les démarrages ou fins de périodes de formation peuvent être planifiés tout au long de l'année civile, sans dates prédéterminées à l'avance.
- Possibilité de dispenser la formation en INTRA: dans vos locaux ou à distance.
- Délais d'accès de 10 jours à partir de la signature de la convention et/ou de l'accord de financement de l'OPCO

METHODES MOBILISEES

- Exercices pratiques pour appliquer les concepts enseignés.
- Projets individuels ou en groupe pour mettre en pratique les compétences acquises.
- Participation à des ateliers thématiques pour approfondir les connaissances.
- Analyse d'études de cas réels et présentation des recommandations.
- Préparation et présentation de rapports détaillés sur des sujets spécifiques.

Ces travaux visent à mettre en pratique les connaissances, développer les compétences professionnelles et renforcer la compréhension des enjeux spécifiques au domaine d'expertise des apprenants.

¹Un «slasheur», souvent appelé «slash worker» en anglais, fait référence à une personne qui exerce plusieurs métiers ou rôles simultanément, en les combinant souvent grâce à l'utilisation du symbole «/» (slashe) pour les séparer. Cela implique généralement d'avoir plusieurs sources de revenus ou de s'engager dans différentes activités professionnelles, souvent dans des domaines variés. Par exemple, un individu pourrait se décrire comme écrivain/photographe/conférencier, indiquant ainsi qu'il exerce ces trois activités de manière concomitante. Le concept de «slasheur» reflète la tendance croissante à diversifier ses compétences et à embrasser plusieurs passions ou intérêts au lieu de se limiter à une seule carrière traditionnelle.

MATERIEL UTILE

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

MOYENS PEDAGOGIQUES

- Accompagnement individuel ou en groupe
- Formation accessible en ligne
- Assistance téléphonique après la formation
- Vidéoprojecteur, PowerPoint, paperboard

CONTEXTE

Le métier de consultant est de plus en plus complexe de nos jours, en raison de l'évolution rapide du monde des affaires et des problématiques croissantes auxquelles les entreprises font face. Malgré cela, le marché des TPE PME fait peu appel au conseil, même si ces entreprises en ont grandement besoin.

Les dirigeants de TPE PME ont besoin de consultants polyvalents, capables de proposer une approche globale et pragmatique à 360°, ancrée dans l'opérationnel, le terrain et avec des résultats immédiats. Pour répondre à ces besoins spécifiques, les consultants doivent adopter une posture, une méthode et des outils adaptés, loin des offres proposées aux grands comptes. Les dirigeants de TPE PME ont également besoin de rencontrer ces consultants pour bénéficier d'une approche personnalisée et adaptée à leurs réalités.

La méthode NEXUS-log se positionne comme une solution répondant à ces exigences. Elle permet aux dirigeants de TPE PME de financer des budgets de conseil, de formation ou de coaching en fonction de leurs moyens, tout en bénéficiant du même niveau de qualité que les grandes entreprises.

Entreprise d'accueil :

- La méthode Nexus propose une expérimentation pratique dans une entreprise cliente pour permettre aux participants d'acquérir des compétences réelles et se préparer au métier de consultant.
- En encourageant les participants à capter eux-mêmes ces opportunités, Nexus favorise leur apprentissage de la prospection et leur autonomie professionnelle.
- L'accompagnement en binôme après avoir signé le premier contrat assure une formation continue sans faire les démarches à leur place.

Singularité

- Nexus offre des templates de missions normées (P3s, PCRH...) pour fournir une structure de base aux consultants.
- Toutefois, Nexus reste flexible pour adapter les missions en fonction des besoins spécifiques des entreprises clientes.
- Chaque mission est unique, tout comme chaque consultant et chaque problématique traitée, ce qui permet une approche personnalisée et adaptée à chaque situation.

PROGRAMME DE FORMATION

Le programme de formation se compose de trois étapes fondamentales.

Étape 1 : Acquisition des fondamentaux du conseil (6 jours)

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

Objectif de formation de l'étape 1 : À l'issue de ces 6 jours de formation, les participants auront acquis les compétences nécessaires pour exercer le métier de conseil avec succès, maîtriser les outils et méthodes de vente, production et gestion de missions de conseil, **selon la méthode Nexus**.

Étape 2 : Mise en pratique de la méthode (10 jours)

- La première mission normée implique le déploiement de tous les apprentissages acquis lors de la partie «les fondamentaux» dans l'entreprise d'expérimentation.
- Cela comprend toutes les étapes, du premier contact à la signature de la première offre, ainsi que les premiers entretiens et la restitution des livrables (diagnostic complet et première feuille de route à déployer).
- Ateliers hebdomadaires de 1 journée pendant 10 semaines
- Thèmes abordés : techniques d'interviews individuelles, questionnaires NEXUS-360©, embarquement des équipes, analyses approfondies des différentes dimensions de l'entreprise, construction de plan stratégique et de feuille de route.

Objectif de formation de l'étape 2 : À l'issue de cette étape, les participants seront capables de mener des missions de conseil complètes, d'analyser stratégiquement les entreprises et de co-produire des livrables pertinents **selon la méthode Nexus**.

Étape 3 : Accompagnement à l'autonomie professionnelle (8 mois)

- 8 ateliers de supervision collective animés par un superviseur/coach
- Thèmes abordés : positionnement, marketing, outils et méthodologies, commerce, posture et comportements, préparation de proposition, oral à fort enjeu, négociation, co-construction et apport méthodologique.

Objectif de formation de l'étape 3 : Aider chaque participant à renforcer sa pratique professionnelle, traiter des problématiques spécifiques, améliorer sa posture et ses compétences dans les domaines clés du conseil **selon la méthode Nexus**.

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

- Devenir des consultants d'entreprise autonomes et qualifiés, quelque soit de leur domaine d'expertise technique selon la méthode Nexus.
- Appliquer les fondamentaux du conseil, du positionnement au marketing en passant par les outils et méthodologies.
- Réaliser des missions chez des clients et vendre leurs services de manière autonome.
- Effectuer des diagnostics stratégiques et opérationnels, élaborer des plans stratégiques et accompagner leur déploiement.
- Adopter une vision décentrée et globale en tant que consultant en stratégie.
- Proposer des missions de management de transition, à temps partagé ou de conseil sur une durée variable.
- Identifier des opportunités de reprise d'entreprise en tant que consultant.
- Atteindre l'autonomie professionnelle et générer un chiffre d'affaires significatif grâce à leur activité de consultant.
- **Résultats attendus :**
 - Les participants seront armés des compétences et des outils nécessaires pour exceller en tant que consultants autonomes et réussir dans le domaine du conseil en entreprise.
 - L'activité de nos consultants Nexus génère en moyenne :
 - Entre 15 à 30 000 € HT / mission
 - 150 à 250 000 € HT de Chiffre d'affaires / an

LES AVANTAGES DE CETTE OFFRE

- Formation dispensée par un formateur-consultant expert en diagnostic stratégique, opérationnel et financier des entreprises.
- Acquisition de compétences pour comprendre le métier de consultant «maïeuticien».
- Transition d'une expertise technique vers celle de conseil expert.
- Collaboration en équipe favorisant les échanges avec d'autres professionnels et la progression collective.

MODALITES D'EVALUATION (EN AMONT)

- Un entretien individuel précédera toute inscription
- Questionnaire de pré-évaluation
- Évaluation des connaissances à l'entrée en formation

MODALITES D'EVALUATION (EN AVAL)

- Évaluation des connaissances à la fin de la formation
- Attestation de formation
- Certificat de réalisation

MODALITES DE FORMATION A DISTANCE (FOAD)

- La formation pourra être suivie via la plateforme ZOOM ou TEAM. 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.

LES INTERVENANTS

Hervé LAMBERT

Intervenant senior, dirigeant du cabinet ARGOS, spécialisé pour toutes les questions de stratégie et de finance dans les petites entreprises depuis près de 30 ans. Master II et CNAM ITB.

Régine Fischer

Coach certifiée par l'Institut Coaching d'Alsace, Ex-directrice de Mission Locale, avec un réseau étendu dans les collectivités publiques et des compétences en communication, elle met à disposition ses diverses compétences en ingénierie pédagogique et financière. Profil de formatrice avec compétences en direction de business unit.

Yves LAJAT

Directeur de C2A, catalyseur d'innovation en optimisation organisationnelle, maintenance industrielle et écologie des déchets, avec une portée internationale en Afrique et Maghreb.

Rocco VECCHIA

Ingénieur automobile avec plus de 20 ans d'expérience dans les transmissions et embrayages. Expert en communication, il maîtrise plusieurs langues et excelle en gestion d'équipe. Fortement multiculturel, il met son écoute et son sens du partage au service de la résolution de problèmes complexes et du développement de projets internationaux

LES SOLUTIONS DE FINANCEMENT

- Notre service d'ingénierie pédagogique et financière mobilise des fonds publics pour trouver les meilleures solutions de financement adaptées à votre projet de formation.
- Nous avons établi une collaboration de longue date avec les OPCO (opérateurs de compétences) afin de faciliter l'accès aux dispositifs de financement prévus par la loi «avenir professionnel».
- Ces dispositifs offrent aux personnes en formation et à leurs entreprises plusieurs options de prise en charge selon les critères spécifiques de chaque OPCO.

Pour de plus amples informations, notre équipe de gestionnaires spécialisés est à votre disposition pour vous guider dans le choix de vos formations et vous accompagner dans les démarches administratives.