



CQP – Consultant autonome

🕒 9 jours (63 heures) 👥 Collectif 🏠 Distanciel

+ 8 heures de mentorat dont 6 heures individualisées

Objectifs pédagogiques

- Elaborer une offre commerciale et technique.
- Commercialiser une offre commerciale et technique par l'intermédiaire d'actions de prospection.
- Exécuter et conduire sa mission de consultant autonome de manière efficace.
- Pérenniser son activité de consultant en mettant en œuvre un système de suivi et de fidélisation.

Les + de la formation

- Module 1 : Me faire recommander (14h)
- Module 2 : Rédiger mes propositions commerciales (14h)
- Modules 3 : Fixer mes prix et planifier mon activité (14h)
- Module 4 : Optimiser ma présence sur LinkedIn (7h)
- Module 5 : Les rendez-vous de la prospection 14h - 4 séances de 3h30)
- Mentorat : Le candidat est suivi tout au long du parcours par un mentor qui est chargé d'accueillir, informer, guider et évaluer en situation professionnelle les acquis du candidat selon les critères définis par la branche.

Programme

Elaborer son offre commerciale et son tarif

- Verbaliser son projet professionnel au regard d'une expertise
 - S'approprier la posture de l'expert autonome
 - Assimiler le processus d'achat d'une prestation de conseil par les clients
- Calculer et définir son prix de facturation
 - Définir le besoin de son client à travers le questionnaire
- Rédiger une proposition commerciale en présentant clairement son offre de valeur
 - Présenter et argumenter son offre

Mettre en œuvre son plan de prospection

- Communiquer sur son offre de service pour accroître sa visibilité professionnelle
 - Effectuer une demande de recommandation
 - Définir, structurer, entretenir et développer son réseau
- Optimiser son profil LinkedIn : créer un profil efficace et attractif,
 - Développer une stratégie réseau
- Mettre en place un plan d'action

Piloter et développer son activité

- Construire des outils permettant d'analyser son activité et d'anticiper ses investissements afin de mieux définir ses priorités
- ▪ Gérer son temps et suivre ses performances
- ▪ Anticiper les risques et apporter des solutions correctives
- ▪ Construire son prix : niveau de prix, attentes du client, enjeux
- ▪ Elaborer ses devis
- ▪ Manager ses missions en mode projet

Pérenniser son activité et professionnaliser la relation-client

- Organiser son activité de consultant autonome en optimisant son temps entre production et recherche de missions
- ▪ Présenter efficacement son offre et adopter les bonnes pratiques pour gagner en visibilité via le réseau social LinkedIn
- ▪ Maîtriser le contact téléphonique et organiser son réseau de prescripteurs
- ▪ Travailler sa posture d'écoute pour des rendez-vous gagnants
- ▪ Affiner ses capacités de négociations
- ▪ Développer ses actions réseau

Organisations des formations

- Pré requis : Avoir suivi « Les fondamentaux du consultant autonome »
- Public :

Toute personne ayant pour objectif de devenir consultant autonome ayant une première mission permettant de financer du temps de prospection

- Méthode pédagogique : Mises en situations, cas pratiques, travail individuel et en sous-groupe, interactions des stagiaires et feedback du formateur, démarche réflexive et apprenante
- Modalités d'évaluations : Evaluation des acquis en continue tout au long des formations par des QCM, ateliers pratiques, mises en situation et contrôle de connaissances. Evaluation de la qualité de la formation par les stagiaires à travers la remise d'un questionnaire de satisfaction à compléter à la fin de la formation.
- Lieu : Cœur Défense - Tour A - 100 esplanade du Général de Gaulle 92400 Courbevoie
- Accessibilité Handicap : Contacter notre référente handicap pour la faisabilité de votre projet : hayet.rabhi@freeland-academie.com
- Horaires : De 9h30 à 13h00 ou de 14h à 17h30 - 1 pause

Le certificat de formation professionnelle

Examen de certification devant un jury de professionnels

La certification se compose des évaluations suivantes :

- Rédaction d'un rapport écrit décrivant les apprentissages du candidat et leur mise en oeuvre dans un cas pratique en situation professionnelle,
- Présentation orale de son offre commerciale et technique devant un jury.

Moyens pédagogiques : Session de formation à distance. L'assistance pédagogique se fait par messagerie et est assurée par un e-tuteur. L'apprenant peut se faire assister en posant des questions en ligne directement depuis la plateforme Académie Freeland accessible en continu. Les supports de formation et les fiches d'exercices peuvent être téléchargés directement sur la plateforme

Moyens techniques : Ordinateur (PC ou MAC), tablette, connexion internet. Plateforme web sécurisée par identifiant et mot de passe, également compatible sur navigateur mobile (smartphones et tablettes). Le stagiaire doit également disposer d'un e-mail. Une assistance technique est la disposition du stagiaire par téléphone au 01 56 54 82 21 ou par mail formation@freeland.com du lundi au vendredi de 9H à 17H30.