

## **NOTE SUR LA FORMATION DEVENIR CONSULTANT - PROFESSION EXPERT**

**Cette formation est destinée à des cadres seniors demandeurs d'emploi.**

### **I Contexte général de l'action**

Ceux-ci sont confrontés à une grande difficulté à retrouver un positionnement salarié après une vie professionnelle en entreprise.

- Leur âge est toujours perçu par les recruteurs comme un point négatif
- Leur attente en termes de rémunération les positionne mal par rapport à des candidats plus jeunes
- Les arguments qu'ils peuvent développer en terme de richesse d'expérience, de maturité dans les situations difficiles ou de flexibilité ne suffisent pas pour faire basculer la décision en leur faveur

Ils disposent cependant de véritables expertises, immédiatement opérationnelles dans des contextes d'entreprise proches de leur univers professionnel. S'ils apportent cette expertise dans un contexte qui ne les intègre pas à l'entreprise en tant que salarié mais dans une logique de mission et de prestation de services, ils ont alors une réelle solution professionnelle. Leur « séniorité » devient dans ce cas un atout car elle ne perturbe pas le système hiérarchique de l'entreprise.

La difficulté à laquelle ils sont confrontés est de changer de positionnement, de se rassurer sur la démarche commerciale qui va créer leur chiffre d'affaires. Il s'agit donc d'une conversion entre une situation individuelle vécue dans un système organisé et une vision entrepreneuriale.

L'objectif pédagogique de cette formation est donc de les accompagner dans cette phase de changement.

D'expérience, nous constatons qu'à l'issue de la formation, l'expertise est clairement exprimée, le stagiaire a pris une posture consultant et il a dédramatisé les situations commerciales indispensables au démarrage et à la pérennisation de son activité.

## Sélection des stagiaires

Les candidats à la formation sont sélectionnés en entretien individuel selon une grille d'analyse centrée sur trois types de données :

- La faisabilité du projet et son réalisme
- Le potentiel « commercial »
- Les qualités comportementales en terme d'autonomie, d'organisation et de communication

## Programme

Le programme construit pour la formation alterne graduellement plusieurs modes pédagogiques complémentaires :

- Apports théoriques en groupe de 20 stagiaires,
- Cours pratiques en groupe de 20 qui permettent la mise en œuvre des connaissances théoriques.
- Ateliers de 6 à 7 personnes pour la mise en application concrète, pour chacun des stagiaires, des connaissances acquises,
- Accompagnement individuel, totalement personnalisé, pour chaque stagiaire, durant la formation (4 entretiens) et durant les quatre mois qui la suivent (3 entretiens),
- Ateliers de suivi pendant les quatre mois qui suivent la formation, avec deux modes pédagogiques: suivi de l'évolution du projet en groupes de 6 ou 7 personnes et/ou participation à des ateliers thématiques correspondant aux besoins des stagiaires pendant cette phase :
  - Entretien commercial
  - Contact téléphonique
  - Relances au téléphone
  - Rédaction de contrat commercial
  - Rédaction du business plan
  - Gestion du temps

Ces modes pédagogiques permettent de travailler à partir des situations concrètes vécues par les stagiaires. L'expérience passée montre que les candidats, à ce moment-là, sont confortés par un accompagnement très personnalisé et qui répond précisément aux difficultés spécifiques que chacun rencontre.

Le cursus complet est de 280 heures (40 jours): 129,5 heures (18,5 jours) de face à face pédagogique et 150,5 heures (21,5 jours) de travail tutoré.

La progression individuelle est régulièrement analysée lors des entretiens individuels. Elle permet de repérer avec le stagiaire ses points de difficulté et de l'aider à les surmonter.

Le rythme très soutenu de la formation et de l'accompagnement individuel, s'il est vécu comme une difficulté au démarrage, devient vite un atout et un gage de succès.

En conclusion, la formation leur apporte :

- les outils nécessaires au développement de l'activité d'expert en général,
- l'appropriation individuelle et progressive de ces outils pour leur application personnelle.

### **Equipe pédagogique**

Toute l'équipe pédagogique est volontairement constituée d'intervenants experts qui, à un titre ou un autre, ont été confrontés à la même problématique de conversion professionnelle. Beaucoup d'entre eux ont de ce fait, le statut de consultant et ont presque tous créé leur propre structure. Cette situation entraîne une confiance rapide entre stagiaires et intervenants qui facilite grandement l'apprentissage et l'acquisition de nouveaux réflexes.

### **Démarche qualité**

Le processus qualité s'appuie au quotidien sur des évaluations des stagiaires après chaque intervention et sur l'analyse du formateur sur le déroulement de son module.

De plus, et en collaboration avec le délégué de groupe, une évaluation globale de fin de formation est établie.

Enfin, en ce qui concerne l'accompagnement individuel, une évaluation est demandée à chaque stagiaire à la fin du cursus.

### **Synthèse**

**Les expériences précédentes nous ont permis de constater que le point qui nous semble majeur est le « changement » des stagiaires.** Ils intègrent un nouveau positionnement.

Pour la plupart, ils parviennent à construire leurs outils commerciaux de base et se sentent beaucoup plus à l'aise en situation commerciale. Ils communiquent leur expertise de manière adaptée et explicite.

## II La formation

### Objectifs

A la fin de la formation, les stagiaires seront capables de :

- Changer de posture professionnelle
- Définir leur expertise de manière claire et explicite
- Définir le statut juridique adapté à leur projet
- Utiliser les outils de base du consulting
- Attaquer rapidement le marché du conseil et de l'expertise
- Pérenniser leur activité

### Modalités pédagogiques :

Alternance de plusieurs modes pédagogiques complémentaires (cf programme ci-dessus)

### Programme détaillé (Les durées sont exprimées en jour)

CM : cours magistraux en groupe de 20

CP : cours pratiques en groupes de 20

AT : cours en groupe de 6 ou 7

ACC : accompagnement en rendez vous individuel

<b>Réf</b>	<b>MODULE</b>	<b>durée</b>
<b>Adopter un comportement de consultant expert</b>		
CM1	La posture consultant	0,5
CP1	La recherche de la valeur	0,5
CP2	La définition d'une expertise	1
CP3	Le positionnement consultant	0,5
AT1	Prendre la parole en public	0,5
AT2	Conduire un entretien dans un nouveau positionnement	1
AT3	Définir son expertise et la communiquer	1
<b>Maîtriser l'environnement et les outils du consulting</b>		
CM2	Sensibilisation à l'environnement institutionnel	0,5
CP4	Conduite de projet et résolution de problèmes	1
CP5	Gestion du temps	1
CP6	Etude économique et business plan	1
AT4	Rédiger sa biographie et son 4 pages	1
<b>Trouver, satisfaire et fidéliser ses clients</b>		
CM3	La démarche commerciale	0,5
CP7	Marketing personnel et étapes de la vente	1
CP8	Les réseaux et leur exploitation	0,5
CM4	Appréhender les ressources institutionnelles patronales	0,5
AT5	Obtenir un rendez-vous par téléphone	0,5
AT6	Rédiger une note d'orientation et de proposition	1
AT7	Parler en public de son expertise	0,5
<b>Accompagnement individuel</b>		
ACC	Accompagnement individuel (7 entretiens d'une heure et demi)	1,5
<b>Travail tutoré</b>		
	Mise en application au plan individuel avec l'ensemble de l'équipe pédagogique en fonction des besoins	21,5
<b>Atelier de suivi</b>		
AT	Atelier pendant les 4 mois qui suivent la formation	3

**Durée totale de la formation : 280 heures – 40 jours**

### **III Modalités d'admission**

#### **Public visé**

Cadres et cadres supérieurs susceptibles de développer une ou plusieurs expertises à partir de leur expérience.

#### **Pré requis**

- Niveau Bac+ 3 minimum
- Expérience dans le management souhaitée,
- S'adresse plutôt à des cadres ou cadres supérieurs de plus de 45 ans

#### **Conditions d'admission**

Ce programme est financé par les Assedic de l'Ile de France ( Paris, Ouest francilien et Est francilien )

- Etre domicilié dans les départements d'Ile de France
- Bénéficiaire de l'ARE pendant toute la durée de la formation et pendant les 4 mois de suivi à l'issue de la formation

#### **Modalités de sélection**

- Participation à une information collective (envoyer un e-mail sur [ipemploi@aol.com](mailto:ipemploi@aol.com) pour s'inscrire)
- Dossier complet de candidature à remplir
- Entretien d'une demi-heure

#### **Rythme et lieu de la formation**

Temps plein

Lieu de la formation : 14 rue Victor Hugo 92 800 Puteaux (accès par Tram, Bus et route)

#### **Dates et effectifs des sessions :**

Démarrage en septembre et octobre

#### **Dates des informations collectives déjà programmées**

Mercredi 19 juillet à 10 h

Mercredi 6 septembre à 10 h pour Assedic Paris et Ouest francilien

Mercredi 13 septembre à 10 h pour Assedic Ouest francilien.

Lieu : 14 rue Victor Hugo 92 00 Puteaux

**Envoyer un e-mail de demande d'inscription sur [ipemploi@aol.com](mailto:ipemploi@aol.com)**

## **Coordonnées**

Institut pour l'Emploi  
Bureaux : 14 rue Victor Hugo 92 800 Puteaux  
Tél : 01 41 38 00 09

Privilégier les courriels avec [ipemploi@aol.com](mailto:ipemploi@aol.com) en vous recommandant de QuinquasCitoyens.