

Modalités d'inscriptions

Spécifiquement dédié à l'accompagnement de l'activité du consultant autonome, votre cursus de formation a été entièrement remodelé en 2010 et amélioré en 2011 pour une mise en cohérence avec l'accord GPEC du 21 juillet 2009 (Gestion Prévisionnelle des Emplois et des Compétences).

Tous les modules se réclament d'une démarche pragmatique fondée sur les 15 ans d'expérience d'ITG et sa pratique quotidienne du terrain. Il s'agit de rester en adéquation avec les attentes du marché.

Les programmes vous seront adressés sur demande. Ils sont également disponibles progressivement sur notre plateforme collaborative d'échanges et sur notre site internet : www.itg.fr

Conditions d'accès

Si vous êtes consultants ITG :

- M1 : financé à 100% par ITG si votre contrat de travail est supérieur à 3 mois.
- Lorsque vous avez travaillé plus de 280 heures, ITG finance l'accès à un module supplémentaire dans la limite du budget formation.
- Pour participer aux autres modules une participation de 100 € par jour est exigée.

Si vous n'êtes pas consultant ITG :

- Les tarifs sont de 300 € TTC pour les particuliers.
- Les tarifs sont de 300 € HT pour les entreprises.

Dans un souci d'efficacité pédagogique, les inscriptions s'entendent pour la totalité d'un module ; la participation n'est pas fractionnable.

Votre cursus en région

Ce Parcours n'est pas une exclusivité parisienne, il se décline en région en fonction des besoins exprimés auprès de vos délégués régionaux. Vous pouvez vous inscrire sur le lieu de votre choix en fonction de vos disponibilités. Des calendriers régionaux sont disponibles sur notre site : www.itg.fr

Les inscriptions

La préinscription se fera auprès de Claire Pauthier :

- Par mail à claire.pauthier@itg.fr
- Par téléphone au 01-44-69-80-40
- Via la plateforme collaborative ITG : <http://www.reseau.itg.fr>

Ou auprès de votre conseiller(ère) / délégué(e) régional.

Conditions d'annulation

Vous avez jusqu'à **5 jours ouvrés avant le 1^{er} jour** de formation pour annuler votre participation.

Une absence imprévue pénalise financièrement ITG, qui doit régler l'ensemble des charges de formation sans pouvoir se faire rembourser de sa participation. C'est la raison pour laquelle ITG prélèvera 100 € sur votre compte financier en cas d'absence non annoncée dans les délais.

Le cursus Formation

Le Parcours Consultant ITG



La formation ITG est dédiée à toute personne ayant eu des responsabilités de cadre qui souhaite développer son activité en travaillant par missions pour devenir consultant autonome.

La réussite de l'activité de consultant repose entre autre sur la capacité comportementale de la personne à travailler en autonomie. Il lui faut principalement passer d'un mode de travail organisationnel de salarié classique (les missions sont apportées) au mode de consultant autonome : chercher, trouver et réaliser ces missions.

Le cursus spécifique ITG appelé « Parcours consultant » est développé autour de la mise en action systémique de la relation pérenne consultant / client.

Les bases fondamentales sont posées (autonomie – positionnement) autour desquelles s'articulent les différents aspects organisationnels, comportementaux, commerciaux et de gestion d'une activité choisie de consultant.

Ce métier ne s'apprend pas sur « le tas », les consultants sont des professionnels aux expertises métier fortes et reconnues. C'est parce qu'ils ont eu des responsabilités lors de différents postes occupés tout au long de leur carrière, qu'ils sont aujourd'hui en capacité de proposer aux entreprises des modèles d'intervention liés à leurs compétences et expériences.

Pour ce, ils vont avoir à mettre en œuvre différents savoir-faire :

- **Solliciter** leurs réseaux,
- **Écouter** et **répondre** aux besoins spécifiques de leurs clients et micro-cibles,
- **Proposer** des actions "gagnants -gagnants" dans le respect économique des coûts (achat et vente)
- **Gérer, piloter** et **anticiper** leur développement économique et sa pérennisation en utilisant différents leviers et indicateurs.

À la tête de « leur entreprise », ce parcours a comme ambition de leur fournir une boîte à outils complète et de qualité qu'ils pourront utiliser au-mieux de leurs intérêts en fonction des situations rencontrées et dans le respect des clients.

Parcours 1 :

M1 : Mettre son expertise en action : 3 jours

Expertise et micro-cibles

- Travailler sur l'**identification d'une expertise** directement opérationnelle et significative pour se **débanaliser** et favoriser la bouche à oreille.

Préparer ses documents de prospection et sa communication intentionnelle

- Rédiger ses **documents de communication** pour se présenter **rapidement et efficacement** afin d'inspirer confiance et recueillir les demandes de ses interlocuteurs.

Développer son réseau et se rendre visible

- Identifier tous ses **prescripteurs** (directs et indirects).

M2 : Se préparer et soigner ses propositions : 3 jours

L'apport de la systémique dans l'activité du consultant

- Découvrir la vision systémique pour valider les pratiques du consultant et servir le développement de son activité autonome.

Préparer ses rendez-vous et rédiger sa note d'orientation

- Apprendre à nouer la relation opérationnelle avec le client en lui délivrant un premier service : la clarification de sa demande.

Rédaction stratégique et systémique de la proposition commerciale

- Comprendre les enjeux de la proposition commerciale afin d'intégrer dès le début du premier entretien les atouts de la négociation.

Parcours 2 :

M3 : Améliorer sa pertinence économique : 3 jours

Comment organiser son activité au quotidien

- Comment organiser, piloter et évaluer son activité de consultant.

Calculer ses prix de prestations

- Négocier et gérer son prix pour un consultant ayant déjà une mission.

Être sûr de soi lorsque l'on parle d'argent

- Comprendre l'impact de son rapport à l'argent sur son activité et choisir les attitudes "gagnantes".

M4 : Développer son activité : 3 jours

Prendre ses rendez-vous avec ses prescripteurs

- Travailler sur ses **premiers rendez-vous** avec ses **prescripteurs**.

Mieux gérer et organiser ses contacts

- Organiser le suivi de ses **contacts**.

Plan de développement autour de son expertise

- **Mettre l'action en perspective** en fonction d'objectifs réalistes et suivis.

Parcours 3 :

M5 : Se préparer à l'activité de « formateur occasionnel » : 2 jours

Concevoir et animer une formation

- Appréhender les fondements de la **pédagogie** des adultes et maîtriser les méthodes heuristiques pour concevoir des actions de formation qui répondent à un besoin.

M6 : Prendre la parole en public : Présenter sa proposition en public : 1 jour

- Comprendre l'influence de l'aisance oratoire sur un public, travailler son pouvoir de conviction dans la prise de parole et s'observer dans l'action.

M7 : La sous-traitance : un premier niveau d'activité pour démarrer une activité rapidement : 1 jour

- Poser les avantages et inconvénients de la sous-traitance.
- Identifier précisément ses cibles et les moyens d'accès pour chacun (travaux en ateliers).
- Mise en valeur la démarche commerciale chez le donneur d'ordre et le consultant.

M8 : Rédiger et présenter une offre « In English » : 2 jours

- Comment appliquer les principes d'organisation d'une proposition ?
- Comment privilégier l'essentiel de sa présentation ?
- Comment gérer les priorités des informations et savoir tirer profit des outils ?

Consultants confirmés :

M9 : Réaliser son bilan d'activité et définir son plan d'action : 1 jour

- Sur la base d'un travail de relecture du chemin parcouru jusque là, apporter une méthode pour :
 - **Dresser votre bilan d'activité** (*Identifier les leviers essentiels pour votre développement, mesurer et prendre conscience des résultats des actions menées par le passé.*)
 - **Construire votre plan de développement** (*qualifier et quantifier vos objectifs, construire votre plan d'actions et arbitrer sur vos priorités pour mieux gérer votre temps.*)

M10 : Recadrer son expertise ou en identifier une seconde : 1 jour

- Augmentez votre chiffre d'affaires et votre performance : évaluez votre positionnement actuel de consultant.
- Identifiez les principaux leviers de votre développement, faites évoluer vos expertises, vos micro-cibles, et construisez votre nouveau plan d'action.