

Calendrier du 1er semestre

Nombre de jours	Modules	Thèmes des journées	janvier-11	février-11	mars-11	avril-11	mai-11
3 jours	M1 : Mettre son expertise en action	Expertise et Micro cibles					2, 3 et 4 mai 2011
		Préparer ses documents de prospection et sa communication intentionnelle					
		Développer son réseau et se rendre visible					
3 jours	M2 : Se préparer et soigner ses propositions	L'apport de la systémique dans l'activité du consultant					
		Préparer ses rendez-vous et rédiger sa note d'orientation					
		Rédaction stratégique et systémique de la proposition					

Calendrier du 2ème semestre

Nombre de jours	Modules	Thèmes des journées	juillet-11	septembre-11	octobre-11	novembre-11	décembre-11
3 jours	M1 : Mettre son expertise en action	Expertise et Micro cibles					
		Préparer ses documents de prospection et sa communication intentionnelle					
		Développer son réseau et se rendre visible					
3 jours	M2 : Se préparer et soigner ses propositions	L'apport de la systémique dans l'activité du consultant				En cours	
		Préparer ses rendez-vous et rédiger sa note d'orientation					
		Rédaction stratégique et systémique de la proposition					

juin-11