

Calendrier du 1er semestre

Nombre de jours	Modules	Thèmes des journées	janvier-11	février-11	mars-11	avril-11	mai-11	juin-11
3 jours	M1 : Mettre son expertise en action	Expertise et Micro cibles				4, 5 et 6 avril 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						En cours
		Préparer ses rendez-vous et rédiger sa note d'orientation						
		Rédaction stratégique et systémique de la proposition						
3 jours	M3 : Améliorer sa pertinence économique	Comment organiser son activité au quotidien						
		Calculer ses prix de prestation						
		Être sûr de soi lorsque l'on parle d'argent						
1 jour	M9 : Consultants Confirmés : Réaliser son bilan d'activité et définir son plan d'action							
1 jour	M10 : Recadrer votre expertise ou en identifier une seconde						13-mai-11	

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			19, 20 et 21 octobre 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					
3 jours	M3 : Améliorer sa pertinence économique	Comment organiser son activité au quotidien			4, 5 et 6 octobre 2011		
		Calculer ses prix de prestation					
		Être sûr de soi lorsque l'on parle d'argent					
1 jour	M9 : Consultants Confirmés : Réaliser son bilan d'activité et définir son plan d'action			28-oct-11			
1 jour	M10 : Recadrer votre expertise ou en identifier une seconde						