



Comment organiser, piloter et évaluer votre activité au quotidien ?

Module 3,
Jour 1

Thématique

AMELIORER SA PERTINENCE ECONOMIQUE

Objectifs pédagogiques

Accompagner les consultants dans la construction du modèle d'évaluation objective qui leur permettra de juger de la progression de leur activité, d'anticiper leurs investissements (temps, charge de travail), et de mieux dégager leurs priorités.

Accompagner les consultants dans la construction d'un plan d'actions au service de la performance pour leur activité.

Les + de cette formation

Se donner les moyens de ne pas « subir » son activité, mais bien de la « piloter » : gain de temps, diminution du stress.

Prendre conscience de l'importance d'une bonne affectation de son temps.

Choisir les indicateurs de mesure qui vont permettre de suivre la performance.

Durée

1 journée (base 7 heures / jour) en ouverture d'un module de 3 jours

Programme

matin 1

après-midi 1

Le quotidien du consultant autonome

Suivi des performances : indicateurs de mesure propres à votre activité

Les leviers à actionner pour le développement de l'activité

Anticiper & planifier le lancement de son activité : construction de votre plan d'actions

La gestion du temps au quotidien, l'organisation, l'anticipation, la répartition du temps de travail

Pré-requis

Venir avec son agenda (papier, numérique)

Outils pédagogiques

Apports théoriques

Exercice de construction heuristique

Travail individuel et en sous-groupe - Interactivité, exercices, autotests

Documentation participant

Remise des documents supports des exercices

Public

Toute personne ayant pour objectif de lancer ou pérenniser son activité de consultant autonome.

Lieu

A Paris : au siège social d'ITG - 26 rue de la Pépinière - 75008 Paris
En région : lieu selon.

Horaires

de 9h30 à 17h30 - 2 pauses matin et après-midi - 1h pour le déjeuner

Fréquence

Tous les mois



Calculer ses prix de prestations

NEGOCIER ET GERER SON TARIF

Thématique

Objectifs pédagogiques

Les + de cette formation

Durée

Apprendre à rédiger un devis complet et argumenté, co-construit avec son client, pour parachever une proposition gagnante.
Démystifier un aspect fondamental de la stratégie du consultant en mettant en adéquation positionnement et prix.

S'appropriier tous les éléments constitutifs du prix de vente.
Maîtriser les règles de la négociation et les bases des aspects légaux de la vente.
S'entraîner au calcul du juste prix.

1 journée sur la base de 7 heures

Programme

matin

après-midi

Présentation du formateur et des participants
- Comment le prix se construit : es différents niveaux de prix, les attentes du client, les enjeux, l'élaboration du devis
- Les conditions générales de vente et les obligations légales en droit commercial
- Savoir exprimer les conditions de paiement favorables

- Les frais de mission
- Comment consolider un devis : un exemple d'argumentaire, gérer la négociation, donner une valeur à chaque action
- Le contrat-type ITG
- Travaux pratiques à partir d'un exemple concret
- Conclusion et évaluation

Pré-requis

Avoir suivi au minimum les ateliers M1 et M2
Préparer son carnet d'adresse à jour et autres sources de contacts (papier et/ou électronique et/ou informatique). Venir si possible avec son ordinateur

Outils pédagogiques

Travail individuel et interactif - Exercices, travaux pratiques.

Documentation participant

Remise des documents : supports de cours et d'exercices

Public

Consultant confirmé. Toute personne ayant pour objectif d'améliorer son positionnement et son savoir-faire comportemental de consultant autonome.

Lieu

A Paris : au siège social d'ITG - 26 rue de la Pépinière – 75008 Paris
En région : lieu selon

Horaires

de 9h30 à 17h30 - 2 pauses matin et après-midi - 1h pour le déjeuner

Fréquence

Tous les mois



Assumer son tarif

Thématique

L'ARGENT : AMI, MAITRE OU ENNEMI ?

Objectifs pédagogiques

Comprendre l'impact de votre rapport à l'argent sur votre activité de consultant autonome et prévenir les risques liés à un rapport faussé.
Choisir les attitudes gagnantes en développant sa conscience et faciliter la mise en pratique dans son projet professionnel de consultant.

Les + de cette formation

La méthodologie co-active, progressive et itérative favorise la progression individuelle vers un dépassement des tabous liés à l'argent.
Priorité est donnée à une posture orientée présent-avenir.
Le développement d'un meilleur équilibre personnel.

Durée

1 journée sur la base de 7 heures

Programme

matin

après-midi

Présentation du formateur et des participants, du programme et des objectifs
- L'activité de consultant autonome au regard de la facturation
- Le rapport à l'argent : inventaire des systèmes de croyances
- Etat des lieux de notre propre rapport à l'argent et de ses conséquences

- Une typologie des schémas et comportements, exemples de scénarios-types limitants
- Décider et s'autoriser le changement
- L'argent et nos zones d'ombre
- Les 4 lois de l'équilibre dans l'activité du consultant
- Bilan, débrief et mise en commun.
- Evaluation.

Pré-requis

Avoir suivi les ateliers M1 et M2

Outils pédagogiques

Travail individuel et interactif - Exercices, travaux pratiques.

Documentation participant

Remise des documents : supports de cours et d'exercices

Public

Consultant débutant ou confirmé. Toute personne ayant pour objectif d'améliorer son positionnement et son savoir-faire comportemental de consultant autonome.

Lieu

A Paris : au siège social d'ITG - 26 rue de la Pépinière – 75008 Paris
En région : lieu selon

Horaires

de 9h30 à 17h30 - 2 pauses matin et après-midi - 1h pour le déjeuner

Fréquence

Tous les mois