



Réaliser son bilan d'activité et définir son plan d'action

Module 9
1 Jour

L'ORGANISATION NIVEAU 2

Thématique

Objectifs pédagogiques

Sur la base d'un travail de relecture du chemin parcouru jusque là, apporter une méthode pour :

- 1) dresser votre bilan d'activité (Identifier les leviers essentiels pour votre développement, mesurer et prendre conscience des résultats des actions menées par le passé)
- 2) 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).

Les + de cette formation

Le développement de l'activité du consultant autonome n'est pas le fruit du hasard. Il est l'aboutissement d'une réflexion individuelle sur le plan d'actions à mener pour atteindre ses objectifs et sa cible. La clarté de votre positionnement, la qualité de vos prestations, l'efficacité et l'assiduité dans votre démarche d'animation réseau ainsi que la pertinence de votre plan de formation sont autant d'atouts qui vont contribuer à votre performance.

Comme tout « chef d'entreprise », le consultant autonome doit s'obliger à prendre du recul pour ne pas « subir » son activité, mais bien la « piloter ».

Durée

1 journée sur la base de 7 heures

Programme

matin

après-midi

Bilan d'activité : nécessité, intérêt, méthode
Rappeler ses motivations, enjeux & objectifs à l'origine du lancement d'activité
Reconstituer ses résultats généraux d'activité
Identifier les différents leviers de développement pour son activité

Analyser son positionnement actuel
Reconstituer & évaluer le plan d'action mené jusque là
Conclure sur les axes d'amélioration & plan d'actions futur
Présenter son bilan d'activité & plan d'actions futur
Plan de progression individuel
Evaluation et synthèse de l'atelier

Pré-requis

Avoir au **moins 9 mois d'activité** en consulting et avoir plus d'1 client / 1 mission

Retourner le questionnaire préalable complété (adressé lors de votre inscription)
Prévoir agenda et liste contacts professionnels (accès RV des 12 derniers mois - cartes visites, listing, fichier), toutes données financières permettant la relecture de votre activité sur l'année écoulée (CA, factures, propositions commerciales, missions, ...).
Si nécessaire : ordinateur portable & clé USB

Outils pédagogiques

Travail individuel et interactif - Exercices, autotests, jeux de rôles

Documentation participant

Remise des documents : étape, road book, lexique des verbes d'action, exercices

Public

Toute personne ayant pour objectif d'acquérir un positionnement et un 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 Région

Horaires

de 9h30 à 17h30 - 2 pauses matin et après-midi - 1h pour 26 de rue de la Pépinière

Fréquence

Tous les 3 mois