

2018

### MODULE M 3

## FIXER MES PRIX ET PLANIFIER MON ACTIVITE

**Durée :** 3 journées (21 heures).

**Séances E-learning :** E-learning avec E-Tutorat, pour préparer ou poursuivre la formation.

#### Les + de la formation :

Piloter et non subir mon activité pour un gain de temps, une diminution du stress et un meilleur équilibre personnel.  
Des travaux en groupe qui favorisent la progression individuelle vers un dépassement des tabous liés à l'argent.

Réussir à facturer le bon prix pour chaque mission est l'un des défis les plus complexes à relever pour les indépendants. Cette formation vous propose plusieurs leviers pour vous permettre de construire une politique tarifaire optimale :

- un travail personnel (voir intime) pour apaiser et décomplexer son rapport à l'argent ;
- des méthodes de calcul de tarifs que vous testez avec nos experts ;
- un travail de (re)positionnement sur des activités à forte valeur ajoutée pour accroître votre rémunération.

#### Objectifs :

Construire mes outils pour analyser mon activité, anticiper mes investissements (temps, charge de travail), et mieux dégager mes priorités.  
Choisir mon positionnement et calculer mon tarif jour.  
Rédiger un devis complet et argumenté.  
Etre à l'aise pour parler argent.  
Prévenir les risques liés à un rapport faussé à l'argent.

#### PROGRAMME

- |               |  |
|---------------|--|
| <b>Jour 1</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Le rapport à l'argent : inventaire des systèmes de croyances</li> <li>▪ État des lieux de notre propre rapport à l'argent et de ses conséquences</li> <li>▪ Typologie des schémas et comportements, exemples de scénarios-types</li> <li>▪ L'argent et nos zones d'ombre</li> <li>▪ Les 4 lois de l'équilibre dans l'activité du consultant</li> </ul>  |
| <b>Jour 2</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Gérer mon temps au quotidien, l'organisation, l'anticipation, la répartition de mon temps de travail</li> <li>▪ Suivre mes performances : les indicateurs de mesure propres à mon activité</li> <li>▪ Anticiper, planifier le lancement de mon activité : construire mon plan d'actions</li> </ul>  |
| <b>Jour 3</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Construire mon prix : niveaux de prix, attentes du client, enjeux</li> <li>▪ Elaborer mes devis : conditions générales de vente et obligations légales</li> <li>▪ Anticiper les conditions de paiement et les frais de mission</li> <li>▪ Consolider un devis : exemple d'argumentaire et négociation</li> <li>▪ Le contrat-type ITG : travaux pratiques à partir d'un exemple concret</li> </ul> |

#### INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES

- |                            |  |
|----------------------------|--|
| <b>Public</b>              | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Toute personne ayant pour objectif de lancer ou pérenniser son activité de consultant autonome.</li> </ul>  |
| <b>Prérequis</b>           | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Avoir suivi la journée d'initiation au marketing du conseil (M0), avoir démarré une activité autonome.</li> <li>▪ Se munir de son agenda (papier, numérique)</li> <li>▪ Venir si possible avec son ordinateur.</li> </ul> |
| <b>Outils pédagogiques</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Apports théoriques, exercice de construction heuristique, travail individuel et en sous-groupe, interactivité, exercices, autotests</li> </ul>  |
| <b>À Paris</b>             | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ au siège social d'ITG - 18 rue de la Ville-L'Évêque - 75008 Paris</li> </ul>  |
| <b>En région</b>           | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Lieu communiqué au cas par cas</li> </ul>   |
| <b>Horaires</b>            | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ de 9h30 à 17h30 - 2 pauses matin et après-midi 1h pour le déjeuner</li> </ul>   |