

Programme de formation : CQP Consultant autonome (RS6308)

- ☒ Formation en présentiel
- ☒ Formation en distanciel
- ☒ Accessible aux personnes en situation d'handicap.

PROFILS DES STAGIAIRES

**CONSULTANTS,
INDEPENDANT,
SALARIES EN PORTAGE SALARIAL,
DEMANDEUR D'EMPLOI
GROUPE DE 2 A 10 STAGIAIRES.**

PREREQUIS

**EXERCER LE METIER DE CONSULTANT OU AVOIR LE
PROJET DE DEVENIR CONSULTANT.**

**AVOIR PASSE UN ENTRETIEN DE VALIDATION AVEC UN
MEMBRE DE L'EQUIPE PEDAGOGIQUE.**

**SI FORMATION A DISTANCE : AVOIR UNE BONNE
CONNEXION INTERNET.**

DUREE, PRIX, DATE(S) SESSION(S) & DELAIS D'ACCES

Durée : 9 jours – 63 heures environ 3 mois.
+ 1 journée de 8h00 de mentorat individuel.

Coût : nous consulter

**Formation certifiante RS6308 attribuée par France
Compétences.**

Date(s) : Plusieurs sessions sont ouvertes sur une
année, les dates sont communiquées à la demande
et vous les retrouvez sur les devis et/ou
convention de formation.

Conditions d'inscription : Entretien de validation
avec un membre de l'équipe pédagogique.

Délais d'accès : mise en place en 2 semaines, selon
les disponibilités des formateurs.

A L'ISSUE DE LA FORMATION LE STAGIAIRE SERA EN MESURE DE :

*A l'issue de la formation vous maîtriserez les compétences attendues au
CQP Consultant autonome.*

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Ce dispositif permet aux stagiaires de développer leur activité de consultant autonome de manière pérenne via l'acquisition de compétences complémentaires. L'objectif est de développer des compétences transverses autres que celles relatives à son cœur de métier. Cette certification lui permet donc de monter en compétences afin de mieux piloter son activité de consultant autonome.

Élaborer une offre commerciale claire et différenciante ;

- Définir un tarif (TJM) pertinent et piloter sa rentabilité ;
- Mettre en œuvre un plan de prospection et développer son réseau ;
- Communiquer, argumenter et traiter les objections (écrit/oral) ;
- Structurer et piloter une mission, planifier et suivre les indicateurs ;
- Anticiper les risques et résoudre les problèmes ;
- Assurer le suivi client, déclencher le réachat et organiser son activité.

CONTENU DE LA FORMATION

C1 – Elaborer une offre commerciale et son tarif. 14h00

- 1-1 Du besoin client à la réponse adaptée : comprendre son marché et ses concurrents. 7h00
- 1-2 De la tarification au suivi financier : assurer la rentabilité de ses missions. 7h00

C2 – Commercialiser son offre commerciale et technique. 14h00

- 2-1 Elaborer son plan de prospection, storytelling et communication. 7h00
- 2-2 Communiquer et argumenter et traiter les objections. 7h00

C3 – Exécuter et conduire sa mission de consultant autonome. 21h00

- 3-1 Adapter ses méthodes et outils aux attentes et exigences des clients. 7h00
- 3-2 Gérer sa performance : indicateurs, organisation et livrables. 7h00
- 3-3 Anticiper les risques et proposer des solutions adaptées aux clients. 7h00

C4 – Pérenniser son activité de consultant. 14h00

- 4-1 Suivi et fidélisation clients : communication, CRM et médias sociaux. 7h00
- 4-2 S'organiser pour réussir : libérer du temps pour ses missions et son avenir. 7h00

Chaque Consultant apprenant est accompagné par un mentor tout au long de la formation pour une durée de 8h00.

Ils sont aussi accompagnés par un évaluateur pour leur certification.

**ACCOMPAGNEMENT PEDAGOGIQUE, EXECUTION ET
EVALUATION DES RESULTATS :**

A partir d'une situation professionnelle reconstituée, donnée ou choisie par le candidat :
Rédaction d'une synthèse intégrée au rapport final couplé à **un oral**.

JURY :

- **Jury d'évaluation** composé d'un Evalueur habilité par la branche professionnelle et d'un Consultant professionnel confirmé - durée 1h30. Le jury utilise la grille d'évaluation du certificateur.

- **Un jury certificateur** : jury paritaire composé par la CPNE de la branche du portage salarial : réalise une fiche d'évaluation qualitative de la formation (à chaud). Evaluation à froid après formation (1 à 6 mois éventuellement).

Référent handicap :

Merci de prendre contact avec :

Mendy BARDEAU au 0563912077 ou par mail à l'adresse mendy.bardeau@groupe-ascom.com afin qu'on puisse vous accompagner au mieux.

Inscription à la formation auprès de :

Laura PICARDIN – 0563912077-
laura.picardin@groupe-ascom.com

MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES / EQUIPE PEDAGOGIQUES :

FORMATION MIXTE : PRESENTIEL ET/OU A DISTANCE

Modalité d'accès en présentiel : Envoi de la convocation avec programme, règlement intérieur applicable aux stagiaires, liste des moyens techniques selon la salle de formation et modalités règlementaires des épreuves de certification.

Modalités d'accès à distance :

Envoi de la convocation avec identifiants et codes d'accès à teams, avec programme, règlement intérieur applicable aux stagiaires et modalités règlementaires des épreuves de certification.

La formation est réalisée par des formateurs, formés à la formation et à l'animation d'ateliers collectifs. Chaque stagiaire à 8h de mentorat individuel avec un expert dans ce domaine.

Approche pédagogique :

Mise en situation, ateliers pratiques, étude de cas

Outils d'analyses, de gestion

Tableaux, matrices

Exposés interactifs

Supports pédagogiques : documents, fiches, guides, vidéos, ressources numériques, cartographie

Echanges d'expériences

Travail en sous-groupe

Mentoring