

TROUVEZ DES CLIENTS À VOTRE IMAGE !



PARCOURS
**ENTREPRENDRE
DANS LE CONSEIL**



FORMATION DEDIEE



UN PARCOURS POUR

- ✓ **Trouver plus vite les clients qui vous ressemblent.**
- ✓ **Fixer dès le départ vos priorités au bon endroit.**
- ✓ **Co-construire et challenger en groupe votre projet.**
- ✓ **Développer votre réseau avec le soutien de notre communauté.**



POUR QUI

- ✓ Les consultants, les coachs, les formateurs et les freelances ayant décidé de créer leur activité qui souhaitent structurer leur projet et trouver leurs premières missions.
- ✓ Les consultants, les coachs et les formateurs et les freelances en activité souhaitant booster leur développement.



COMMENT

UN PROGRAMME DE FORMATION DE 16 JOURS

sur 2 mois axé sur la pratique et le terrain.

UN CONTENU 100 % OPÉRATIONNEL

immédiatement applicable sur votre projet et sans blabla.

UN RYTHME DE 2 OU 3 JOURS PAR SEMAINE

de formation pour permettre aux stagiaires de garder du temps pour décrocher et réaliser leurs



PRÉREQUIS

Chaque postulant sera reçu en entretien individuel par les responsables de la formation pour valider le potentiel de réussite de son projet et sa motivation.

Les prérequis indispensables sont :

- ✓ Disposer d'une expertise validée par une expérience professionnelle
- ✓ Avoir créé ou vouloir créer son activité
- ✓ Avoir des aptitudes entrepreneuriales
- ✓ Avoir envie de confronter ses idées et être enclin au travail de groupe.

PROGRAMME



16
JOURS



UN PARCOURS PRAGMATIQUE

MODULE MARKETER SON OFFRE

5 JOURS

- Transformer son expérience passée en business
- Décrire et affiner son offre de conseil
- Fixer ses tarifs
- Confronter son projet au marché
- Designer sa proposition de valeur
- Rédiger son plan d'actions marketing

MODULE TROUVER DES CLIENTS

5 JOURS

- Cultiver et développer son réseau professionnel
- Faire émerger un besoin client
- Se présenter soi et son projet
- Elaborer son plan d'actions commerciales
- Conduire un entretien de vente et de négociation
- Soutenir son projet face à un groupe

MODULE COMMUNIQUER

3 JOURS

- Décrire et communiquer autour de sa raison d'être
- Définir sa ligne éditoriale
- Créer ses outils de communication
- Utiliser les réseaux sociaux pour véhiculer un message porteur de sens
- Construire un blog pour démontrer son expertise

MODULE PILOTER SON ACTIVITÉ

3 JOURS

- Identifier le cadre juridique adapté à son activité
- Optimiser sa rémunération et sa protection sociale
- Calculer son besoin en fonds de roulement
- Elaborer ses prévisions d'activité
- Identifier et mobiliser les aides à la création



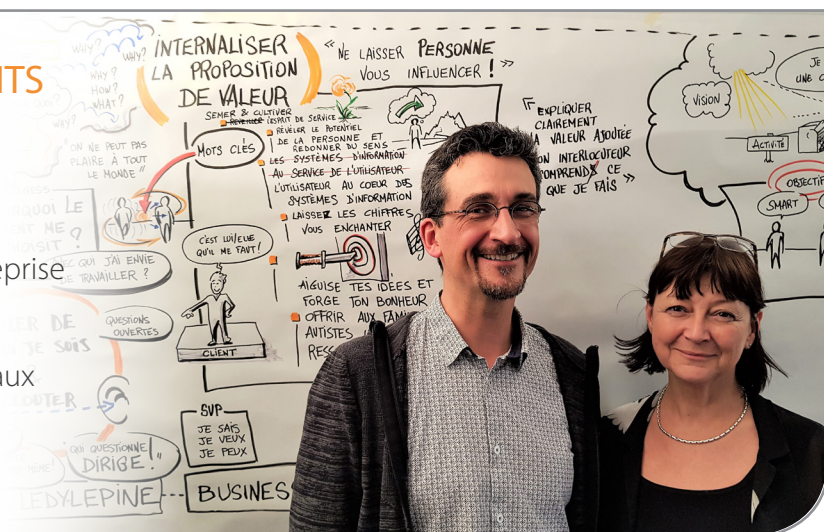


INTERVENANTS

1 UNE ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE ORIENTÉE TERRAIN

DES FORMATEURS INDÉPENDANTS SÉLECTIONNÉS AU REGARD DE :

- ✓ Leurs qualités pédagogiques
- ✓ Leur expérience de la création d'entreprise
- ✓ Leur sens pratique
- ✓ Leur implication dans les réseaux locaux
- ✓ Leur passion et leur envie
- ✓ Leur capacité à travailler ensemble



2 UNE ASSOCIATION DE COMPÉTENCES

LE PROGRAMME « ENTREPRENDRE DANS LE CONSEIL » EST MIS EN ŒUVRE AVEC SUCCÈS DEPUIS 2012 DANS PLUSIEURS DÉPARTEMENTS EN FRANCE.



L'organisme qui porte administrativement la formation, les agréments et qui a élaboré conjointement ce programme. RESSOURCE a formé plus de 1500 créateurs d'entreprise depuis 2001 dont plus d'une centaine de consultants.



L'organisme qui héberge et pilote la formation en Auvergne-Rhône-Alpes. LANCHOU CONSEIL est spécialiste de l'accompagnement des cadres en transition souhaitant changer de vie professionnelle pour créer leur propre activité.



PARCOURS - ENTREPRENDRE DANS LE CONSEIL

INTERVENANTS

3 DES TÉMOINS

INTERVENTION DE TÉMOINS AYANT LANCÉ LEUR ACTIVITÉ AVANT VOUS

Nous sommes convaincus que c'est en échangeant et en confrontant vos idées avec des personnes ayant vécu le lancement de leur activité que vous avancerez le plus.

4 UN JURY FINAL

CONFRONTATION DE VOTRE PROJET

Organisation d'une journée où vous aurez l'opportunité de présenter votre projet de développement et votre plan d'actions à des professionnels du conseil bienveillants et expérimentés.

UNE FORMATION QUI MIXE PRÉSENTIEL ET DIGITAL

Un parcours mêlant **échanges en face à face**, **travaux tutorés à distance** et **entraînements de groupe**, pour réussir votre projet, en s'adaptant à votre rythme et vos priorités.

Nos ateliers pratiques alternent entraînements, mises en situation et apports théoriques. Ils se déroulent à raison de 2 à 3 jours par semaine en notre **centre de formation au 89**.



OUTILS & RÉSEAU



Nous avons conçu et vous transmettrons des outils simples et opérationnels pour vous permettre de gagner du temps et de piloter votre activité.



DES OUTILS EFFICACES



POUR PROGRESSER DANS VOTRE MÉTHODOLOGIE

- Modèle de propositions commerciales
- Modèle de trame pédagogique type pour la formation
- Outil de formalisation de vos compétences et expertises



POUR CONSTRUIRE VOTRE OFFRE

- Business model canvas
- Fiches produits
- Guide d'entretien pour réaliser votre étude terrain



POUR GÉRER VOTRE ACTIVITÉ

- Tableau de bord de suivi de l'activité commerciale
- Tableaux prévisionnels financiers
- Modèle de statuts, conditions générales de vente, contrat type
- Modèle de devis et facture



POUR GAGNER EN EFFICACITÉ COMMERCIALE

- Outil de formalisation du capital relationnel
- Modèle de cahier des charges de site web
- Modèles de plaquette commerciale



L'ACCÈS À UN RÉSEAU UNIQUE

Chaque participant de la formation se verra proposer l'accès au réseau des anciennes promotions Entreprendre dans le Conseil.

Notre réseau d'anciens se réunit régulièrement à l'issue de la formation afin de partager des bons moments et se soutenir. L'ensemble de nos formateurs se tient par ailleurs aux côtés des stagiaires pour leur ouvrir les portes d'un réseau authentique, à leur image.

ILS ONT SUIVI LE PARCOURS

ILS EN PARLENT



ESTELLE

CONSULTANTE SUPPORT CLIENT, DEVELOPPEMENT
DES COMPETENCES ET DEVELOPPEMENT BUSINESS

<https://www.linkedin.com/in/estelleraynaud>

« Le parcours qui m'a permis de renforcer ma posture et de me vendre enfin à ma vraie valeur! Merci Nicolas :-)> »



PASCALE

CO-FOUNDER & CTO A BIOMECA

<https://www.linkedin.com/in/pascale-milani-08ba292>

« Au cours de cette formation, j'ai connu un groupe et une équipe d'intervenants qui ont la niaque! J'ai appris à m'organiser, à être concret, à communiquer, à vendre, à me connaître, à connaître mes couleurs et mes gros cailloux, des proverbes chinois... à me sentir plus forte, à avoir confiance en moi et en mon projet, à devenir une super-héroïne de entrepreneuriat :) ! Pour tout ça merci Nicolas, les intervenants et les copains de promo ;) ! »



ALEXIS

DEVELOPPEUR ECONOMIQUE FREELANCE
SPECIALISTE DES COLLECTIFS D'INDEPENDANTS

<https://www.linkedin.com/in/alexis-claisse-88782518>

« Super formation que je vous recommande si vous êtes prêt à passer le cap de l'indépendance et vous lancer comme consultant. C'est un formidable accélérateur, les outils transmis et la formation dispensée m'ont fait gagner 3 ans! ;-)> »



JEAN-PHILIPPE

CONSULTANT EN MANAGEMENT

<https://fr.linkedin.com/in/jpizambert/en>

« Je trouve que cette formation vous ressemble. Elle est fondée sur la générosité, la simplicité et le désir de faire grandir le stagiaire dans la bienveillance. J'aime beaucoup son approche terrain et concrète. Elle est complète à mon sens en terme d'outils et de méthodes. Le contenu est dense, riche, et pertinent. Je la conseillerai autour de moi avec grand enthousiasme. »



JEAN-PAUL

CONSULTANT EN OPTIMISATION DES FLUX DE TRANSPORT

<https://fr.linkedin.com/in/jeanpaulscardin/en>

« Cette formation m'a donné une vision globale de la création en plaçant les priorités au bon endroit (clarifier l'offre avant toute chose, savoir vendre avant de choisir son statut etc...). Elle m'a permis d'établir immédiatement des contacts intéressants pour la suite de mes démarches, en particulier avec les autres participants et les formateurs. »



HÉLÈNE

CONSULTANTE - FORMATRICE EN MANAGEMENT QUALITÉ

<https://fr.linkedin.com/in/helenepauliat/en>

« Je conseille à tous les nouveaux entrepreneurs dans le conseil de suivre cette formation. Elle est vraiment d'une grande qualité : une organisation impeccable, un contenu pédagogique riche et en complète adéquation avec le métier de consultants. Des intervenants très professionnels et à l'écoute des besoins de chacun et un choix de candidats qui permet des échanges très riches. Une vraie réussite, un grand merci et félicitations à tous . »



INFORMATIONS



OÙ

Dans nos locaux, **À DEUX PAS DE LA GARE PART-DIEU** et des transports en commun, au **89 rue de la Villette, à LYON.**



TARIFS

3500 € net POUR LES DEMANDEURS D'EMPLOI

Possibilité de prise en charge partielle ou totale via Pôle Emploi dans le cadre d'une Action Individuelle de Formation.

Nombre d'heures : 128 heures soit 27,35 euros nets de l'heure stagiaire.

Consultez sur le site du PRAO la fiche Action de formation «Entreprendre dans le Conseil» :

http://www.rhonealpes-orientation.org/offre-formation/public/formation_detail.php?id=96869&id_org=4353

4500 € HT POUR LES ENTREPRISES ET LES SALARIÉS EN TRANSITION

Possibilité de prise en charge via les budgets formation des Plans de Sauvegarde pour l'Emploi ou de votre OPCA (Organisme Paritaire Collecteur Agréé).

Nombre d'heures : 128 heures soit 35,15 euros HT de l'heure stagiaire.



VOTRE CONTACT



NICOLAS LANCHOU

06 89 36 55 33

nicolas@lanchouconseil.fr

Notre organisme de formation est certifié ISO 9001 et conforme aux exigences ISO 29990.

GQC
GLOBAL QUALITY CERT

Dates des prochaines réunions d'informations collectives à consulter sur :
lanchou-conseil.fr