

FICHE DE DESCRIPTION DE LA FORMATION : DEVENIR CONSULTANT INDÉPENDANT – MINI MBA

Introduction

La formation **Devenir Consultant Indépendant – MINI MBA** est un programme intensif conçu pour accompagner les professionnels dans la création, le développement et la structuration d'une activité de consulting rentable et durable.

Ce parcours couvre l'ensemble des compétences clés nécessaires pour réussir en tant que consultant indépendant : positionnement, création d'offre, stratégie commerciale, marketing, gestion d'activité et développement de clientèle.

Inspirée des meilleures pratiques du business et du conseil, cette formation permet aux participants de passer de l'expertise technique à une véritable activité génératrice de revenus.

Cette formation est idéale pour toute personne souhaitant lancer son activité de consultant ou structurer une activité existante afin d'atteindre un niveau supérieur de performance.

1- Objectifs de la Formation

- Comprendre les fondamentaux du métier de consultant indépendant
- Structurer une offre de service claire, attractive et rentable
- Définir un positionnement stratégique sur le marché
- Acquérir les compétences pour prospecter et signer des clients
- Mettre en place une stratégie marketing efficace
- Piloter et développer son activité de consulting
- Construire une activité stable et scalable

2- Public Cible

- Professionnels souhaitant devenir consultant indépendant
- Experts métiers (QHSE, IT, RH, finance, etc.)
- Cadres souhaitant lancer une activité parallèle ou se reconverter
- Entrepreneurs et freelances
- Toute personne souhaitant monétiser son expertise

3- Programme de la Formation

Le programme est structuré en modules progressifs, couvrant toutes les étapes de création et de développement d'une activité de consulting :

Module 1 : Métier de consultant

- Rôle, missions et responsabilités du consultant
- Les différents types de consulting
- Compétences clés du consultant performant
- Posture professionnelle et mindset entrepreneurial

- Comprendre le marché du conseil
- Positionnement personnel et choix de niche

Module 2 : Gestion administrative et structuration

- Choix du statut juridique
- Organisation administrative et fiscale
- Gestion des contrats et obligations légales
- Mise en place des outils de gestion (facturation, suivi, CRM)
- Organisation du travail et gestion du temps
- Bases de gestion financière (charges, rentabilité, trésorerie)

Module 3 : Vente et développement commercial

- Fondamentaux de la vente de services
- Techniques de prospection (réseau, digital, direct)
- Construction d'un argumentaire de vente
- Techniques de closing
- Gestion des objections
- Négociation et signature des contrats

Module 4 : Marketing et visibilité

- Définition d'une stratégie marketing adaptée
- Personal branding (image professionnelle)
- Positionnement sur le marché
- Utilisation des réseaux sociaux (LinkedIn, etc.)
- Création de contenu à forte valeur
- Génération de leads et acquisition de clients

Module 5 : Stratégie et développement de l'activité

- Définition de la vision et des objectifs
- Construction d'une offre de service structurée
- Élaboration d'un business model rentable
- Mise en place d'indicateurs de performance
- Stratégies de croissance et de scaling
- Fidélisation et développement du portefeuille clients
- Passage du freelance à cabinet de conseil
- Stratégies de croissance

4- Méthodologie Pédagogique

- Approche pratique orientée résultats
- Études de cas réels et mises en situation
- Outils et modèles prêts à l'emploi
- Exercices de construction d'offre et de stratégie
- Accompagnement progressif du projet du participant

5- Certification et Reconnaissance

À l'issue de la formation, les participants recevront :

- Une attestation de formation **Devenir Consultant Indépendant – MINI MBA**

Cette formation permet aux participants de développer des compétences directement applicables pour lancer et faire croître une activité de consulting rentable.

Elle constitue un véritable levier d'évolution professionnelle et d'autonomisation financière.

Pourquoi Choisir Cette Formation ?

- ✓ Formation complète de A à Z pour devenir consultant
- ✓ Approche orientée business et génération de revenus
- ✓ Outils concrets et directement applicables
- ✓ Adaptée à tous les domaines d'expertise
- ✓ Permet de passer rapidement à l'action
- ✓ Idéale pour créer une activité rentable et durable

. Informations Pratiques

- **Durée** : 2 mois
- **Modalités** : En présentiel ou à distance.
- **Langue** : Français.
- **Prérequis** : Aucun (formation accessible à tous).
- **Tarif** : Sur demande (paiement échelonné possible).