



Les méthodes et outils du formateur indépendant

De la qualification du besoin à la vente de la prestation

Cette formation est conçue pour permettre à des formateurs indépendants en phase de démarrage d'initier chaque étape de leur projet. En se posant les bonnes questions et en s'appropriant les méthodes proposées, les participants pourront ainsi clarifier leur offre de service, leur approche commerciale, et assurer une prestation de qualité.

Pour qui ?

- Tout formateur indépendant, créant son activité, qui est à la recherche de moments d'échange et de formalisation de sa pratique.

Objectifs

- Mettre en place et piloter son activité.
- Analyser la demande du client et construire le cahier des charges.
- Formaliser une réponse.
- Assurer le suivi de la prestation.
- Construire et faire vivre son réseau de partenaires.

Programme

1_ Clarifier son statut et piloter son activité

- Identifier les différents statuts de consultant-formateur :

travailleur indépendant, EURL, SARL, SA et Portage.

- Connaître les prix de marché.
- Valoriser son activité, son expertise, son marché.
- Se faire connaître.
- Prospecter.

2_ S'approprier son nouveau rôle et changement

de posture : de salarié à indépendant

- Le discours client : raisonner en bénéficiaire client.
- S'adapter au contexte de la demande.
- Le cas particulier de la sous-traitance : passer un contrat, effectuer des missions.
- S'intégrer dans un dispositif, dans une équipe.

3_ S'approprier une méthodologie

- De l'analyse de la demande à la conception de la réponse.
- Mettre en valeur la prestation.
- De la rédaction de la proposition au chiffrage et à la soutenance.

4_ Conduire la mission : le double rôle de vendeur et formateur

- Trouver la bonne distance : structurer la relation client/fournisseur.
- Assurer la qualité de la prestation.
- Produire les supports de la formation.
- Conclure la mission et revendre.

5_ Participer à des réseaux de formateurs

- Structurer ses relations, par domaine de compétence et géographique.

6_ Entretien et enrichir ses compétences

- Se former, faire du "benchmarking".
- Organiser une veille active.
- Participer à des rencontres.

Les + de cette formation

- **Les meilleures pratiques du leader européen de la formation** et de son réseau de consultants externes.
- **Une démarche structurée et méthodique** : de nombreux exemples et applications rythment la formation.
- **Une analyse des pratiques et du benchmark.** Cette formation vous permettra d'analyser vos pratiques, de confronter vos expériences et d'échanger avec des experts.

2 JOURS

Réf. 6923

46 €^{HT} Paris
40 €^{HT} Régions

1080 €^{HT}

Paris

5 fév > 6 fév
26 mars > 27
mars
14 mai > 15 mai
2 juil > 3 juil

24 sep > 25 sep
12 nov > 13 nov