



CONSULTING ACADEMY.
*Valider votre
positionnement marché.*

**VOUS SOUHAITEZ VOUS LANCER DANS
LE CONSEIL INDÉPENDANT ET
SÉCURISER VOTRE POSITIONNEMENT
SUR LE MARCHÉ ?**

NOUS VOUS AIDONS À FORMALISER DE BELLES OFFRES ET TROUVER VOS PREMIÈRES MISSIONS.

Vous avez fait un choix fort : vivre de vos expertises et gagner en liberté.

Vous êtes désormais la seule personne sur qui vous pouvez vraiment compter. Ne l'oubliez jamais, c'est important.

Pour réussir, vous devrez valider un marché porteur, façonner des services qui créent de la valeur et orchestrer une stratégie commerciale efficace.

Votre exemplarité est le gage du développement de votre activité, de la réalisation de vos ambitions professionnelles et personnelles. Soignez votre approche.

LA FORMATION POUR TROUVER ET CONVAINCRE VOS CLIENTS.

Notre formation vous aidera à prendre du recul, à vous poser les bonnes questions et à repenser votre manière de gérer le développement de votre structure.

L'objectif ? Vendre la bonne offre, au bon moment à la bonne personne. Nous travaillerons ensemble les points critiques pour positionner vos services et sécuriser votre progression dans les différentes phases d'avant vente.

Au plaisir de nous rencontrer,

Nicolas Rietsch.
Responsable de la formation.
nicolas@klip-formation.fr



SOMMAIRE

1. LA FORMATION

2. LE PROGRAMME

3. LA TARIFICATION

4. A PROPOS



LA FORMATION

TOUT CE DONT VOUS AUREZ BESOIN POUR FAIRE LA DIFFÉRENCE.

A QUI S'ADRESSE LA FORMATION ?

- Cadres en reconversion professionnelle dans le conseil.
- Professionnels en phase de lancement d'offres de conseil.
- Consultants souhaitant repositionner leur structure.

QUELS SONT LES PRÉ-REQUIS ?

- Activité de conseil créée ou en cours de création.
- Première expérience significative ou formation dans le domaine de spécialisation.
- Projet de développer une nouvelle activité ou une nouvelle offre de services.

QUELLES SONT LES AMBITIONS ?

- Trouver un positionnement marché rentable et adapté à vos expériences.
- Valider une niche qui vous correspond et sur lequel vous ferez la différence.
- Décliner une proposition de valeur forte, pragmatique et invitant à la collaboration.

POURQUOI CHOISIR KLIP FORMATION ?

- Une spécialisation sur les métiers des services.
- Des temps dédiés à la théorie et à la mise en pratique.
- Des groupes de travail à taille humaine pour vous pousser à toujours faire mieux.

PROFITEZ DE LA DYNAMIQUE

Formations LIVE.

Faites le point sur vos enjeux clés et capitalisez sur les bonnes pratiques. Pour chaque thématique abordée, vous repartirez avec une feuille de route claire et les ressources utiles à votre progression.

Ateliers de groupe.

Travaillez dans un environnement sécurisé et partagez avec vos pairs. Lors de chaque session, nous validerons ensemble les composantes clés de vos offres et de votre stratégie de croissance.

Ateliers Individuels.

Vous avez la possibilité, en option, de compléter votre formation par des ateliers individuels à la fin de chaque module, soit 3 sessions de d'1h30 sur l'ensemble du parcours. Ces temps d'échange vous permettent d'entrer dans les détails et de bénéficier de conseils individualisés. Plus de détails dans la section tarifs.

GAGNEZ UN TEMPS PRÉCIEUX

Votre formation vous donnera un accès illimité à l'ensemble des évènements et des ressources de la Consulting Academy sur une période de 3 ans. Il vous sera alors possible de rejoindre une session LIVE ou accéder à notre bibliothèque de modèles documentaires.



Méthodologie terrain.



Plans d'actions détaillés.



Modèles documentaires.





LE PROGRAMME

**CE QUI COMPTE AVANT TOUT, C'EST
D'ALLER À LA RENCONTRE DE VOS
CLIENTS AVEC UNE PROMESSE
ATTRACTIVE.**

DECLINER UNE PROPOSITION DE VALEUR FORTE.

Les ambitions

- Sécuriser la cohérence de votre positionnement.
- Aller au plus vite à la rencontre de vos clients.
- Valider une réponse à des enjeux clients précis.

Format

10h00 de formation.
Accès aux replay.
100% En ligne.

Module #1 - Clarifier votre marché prioritaire.

- Faire le point sur vos expériences et vos compétences.
- Identifier et valider vos segments de marchés prioritaires.
- Définir le profil des clients les plus accessibles à court et moyen terme.

Module #2 - Valider les attentes de vos clients.

- Identifier et comprendre les enjeux prioritaires de vos clients.
- Décliner leurs attentes en terme de services.
- Lister les critères de satisfaction clients et les indicateurs associés.

Module #3 - Formaliser votre proposition de valeur.

- Présenter vos clients, leurs enjeux business et leurs attentes.
- Présenter votre approche et les bénéfices de votre intervention.
- Construire et rôder votre discours commercial.



À la fin de ces modules, vous aurez validé l'ensemble des points clés utiles pour positionner votre activité et présenter votre proposition de valeur de manière claire à vos clients.

Cette étape va vous permettre de décliner des offres de services adaptées aux enjeux / attentes de vos clients et ainsi améliorer votre capacité à engager la discussion.



LA TARIFICATION

TARIFS

780 € HT

- Accès aux modules de travail en E-learning.
- Accès aux formations LIVE et leurs mises à jour.
- Accès aux bibliothèques de ressources et outils.
- Accès aux feuilles de routes pour préparer vos ateliers.
- Participations aux ateliers de groupe.
- Accès à l'ensemble des supports et vidéos de formation.



ATELIERS INDIVIDUELS

Vous désirez passer du temps en face à face avec votre formateur pour valider vos avancées et travailler main dans la main sur des enjeux bien précis de la formation ?

Profitez de 3 ateliers privés de 1h30 et d'un canal de discussion privé pour 1000 Euros HT.

COMMENT FINANCER VOTRE FORMATION ?

Le financement CPF ou via votre OPCO est possible sous certaines conditions grâce à notre statut d'organisme de formation, accrédité QUALIOPI.

Il vous est également possible de mensualiser votre paiement sur 3, 6 ou 12 mois sous certaines conditions. Contactez nous pour en savoir plus.

Qualiopi 
processus certifié

 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Préparons votre dossier :
contact@klip-formation.fr



A PROPOS

RESPONSABLE DE LA FORMATION.



Cette formation sera animée par Nicolas Rietsch, consultant spécialiste des services B2B.

Nicolas cumule plus de 15 années d'expérience dans le conseil, la formation et le coaching. Il est diplômé d'un Master of Business Administration (Birmingham, UK) et Doctorate of Business Administration (Grenoble EM / University of Newcastle Business School).

Lors de ses formations, il privilégie les retours d'expériences et exploite la théorie pour expliquer ou approfondir des enjeux issus du terrain. Ses formations sont donc dynamiques et inspirantes. Vous repartirez avec une feuille de route claire et les outils pour gagner en productivité et impact.

SUIVI DES RÉSULTATS.

Le programme de formation intègre des contenus pédagogiques spécialement conçus pour permettre une prise en main rapide et aider les participants à traduire au plus vite les enseignements dans leurs propres structures. Ils seront accompagnés tout au long de la formation lors de sessions dédiées à la mise en pratique et une session de coaching de groupe.

Notre priorité est aux résultats concrets. Il sera donc demandé aux participants de présenter leurs travaux et leurs enjeux lors des sessions de coaching de groupe. Les retours du groupe et du formateur seront alors utiles pour valider les travaux et progresser dans la bonne direction.

La formation est jugée réussie quand le participant aura su décliner une organisation claire de son activité et aura identifié les bonnes pratiques ainsi que les erreurs à éviter.



Satisfaction moyenne : 3,7 /4

AVIS CLIENTS



'Une formation de qualité et un vrai accompagnement, qui s'y connaît en business et qui donne son avis. J'ai pu repositionner mon offre, la peaufiner et affiner ma stratégie de vente. Tout cela a très vite porté ses fruits.'

Delphine Fondu
Transformation digitale



'Le travail que j'ai pu réaliser m'a permis de bousculer mes pensées toutes faites et m'a obligé à sortir des modèles de propositions trop génériques. Je la recommande à toutes les personnes qui démarrent une activité de conseil.'

Pierre-Arthur Chatard
Stratégie et Transformation



'Le travail effectué ensemble m'a aidé à structurer mon offre et à bien identifier ma cible. Par ailleurs, j'ai énormément tiré de vos templates et autres documentations mises à disposition.'

Alexandra Hoffman
Résilience des entreprises



'La formation m'a donné un rythme et une rigueur nécessaire à la construction de mon offre commerciale. L'accompagnement m'a guidé et m'a permis de ne pas me disperser. Je suis opérationnelle plus rapidement avec des outils pratiques de qualité. Un grand merci !'

Magali Dessertine
Marketing Digital

QUESTIONS / RÉPONSES.

Comment s'organise la formation?

Chaque formation peut se comparer à un travail d'équipe, sur l'équivalent d'un trimestre au maximum. Vous accéderez à nos ressources et outils et travaillerez de nombreux sujets. Lors des sessions de coaching, nous vous aiderons à affiner vos réponses, éviter les erreurs les plus communes et vous pousserons hors de votre zone de confort. Le franc parlé est à l'honneur, nous vous dirons ce que vous devrez entendre pour progresser.

Quel est le rythme de travail attendu ?

Le temps à consacrer est variable selon votre aisance avec les sujets traités. Nous estimons cependant l'investissement à 5 heures de travail minimum par semaine, sur la durée de la formation. Nous avons travaillé le format pour le rendre compatible avec vos enjeux du quotidien mais attirons votre attention sur la nécessité d'avoir du temps devant vous. Nous vous conseillons par exemple d'instaurer une routine sur les 3 mois et de vous y tenir. Les plus grosses progressions ont été réalisées dans ces conditions.

Comment se déroule un atelier de groupe?

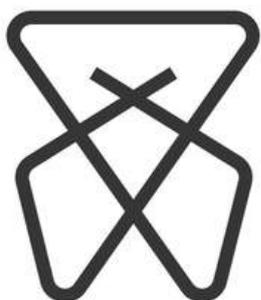
Avant chaque session, il y a une liste de tâches à réaliser. L'objectif sera de valider vos orientations et tester les limites de votre modèle. Le groupe est là pour vous donner les bon conseils pour optimiser vos offres. Nous vous donnons une opportunité de tester votre positionnement et votre offre dans un environnement sécurisé.

Comment organisez vous votre formation à distance?

Nous travaillons en ligne depuis le premier jour. Cela fait plusieurs années que nous organisons toutes les semaines des ateliers et des formations en ligne, avec des audiences allant de 5 à 150 personnes. Nos outils sont rodés, notre approche également.

Quels sont vos critères de réussite ?

Tout réside dans votre taux de transformation. Combien devez vous réaliser de RDV et d'avant ventes pour signer un projet? Rien de sert d'être présent sur tous les terrains de jeux et de faire du volume. Ce qui compte est votre capacité à rapidement convaincre un petit nombre de personnes clairement identifié qui ont vraiment besoin de vos services.



KLIP
FORMATION

KLIP FORMATION
52 rue Urbain Leverrier 2
5000 BESANCON

Email : contact@klip-formation.fr
Numéro SIRET: 88828969100014
Numéro de déclaration d'activité: 27250339125