



e-FORMaction
Simplifiez vous la vie !

Transformer son expertise en offre de prestations

Objectifs de formation :

A la fin de la journée de formation, les consultants présents seront capables de transformer leur expertise en offre de prestations pour mettre en avant leurs compétences.

Objectifs pédagogiques :

1. Analyser son marché.
2. Elaborer son offre de prestation.
3. Etablir une grille tarifaire.

Programme de la formation :

- Présentation du schéma « Etudier son marché ».
- Le marché du conseil.
- Construction de son offre de service.
- Identité visuelle, conception d'une base-line, d'un biopic, et pitch elevator.
- Etablir une grille tarifaire.
- Trouver son prix de vente en fonction des concurrents et des contraintes du marché.
- Évaluation de la formation.

Méthodes pédagogiques :

Les méthodes utilisées sont principalement actives et expérimentales permettant de placer chaque consultant au cœur de sa formation. L'approche facilite la prise de conscience par les différents exercices d'application.

Moyens spécifiques mis en œuvre à la disposition des stagiaires :

- Support pédagogique regroupant l'ensemble des points abordés lors de la formation
- PC / Vidéo projecteur / Utilisation du smartphone
- Jeux pédagogiques
- Mises en situation

Démarche pédagogique au cours de la formation :

Les techniques pédagogiques permettent d'alterner les réflexions, les jeux pédagogiques, et les mises en situation. Les feed-back facilitent les échanges et le travail par la pratique. Les techniques utilisées en formation sont diverses et variées afin d'entretenir la motivation et une dynamique. Afin de faciliter l'apprentissage, le formateur travaille sur des situations professionnelles existantes pour les consultants. La formation débute par la présentation des objectifs qui seront mesurés à la fin de la journée. Chaque consultant détermine en fin de formation un plan d'actions personnel pour faciliter le transfert d'apprentissage. Le participant aura la possibilité de bénéficier d'un suivi personnalisé avec le formateur afin de répondre à d'éventuelles questions futures après la formation.

Évaluation : L'évaluation porte sur trois niveaux :

Niveau 1 : L'évaluation de la satisfaction des consultants est mesurée en fin de formation à l'aide d'un questionnaire d'évaluation à chaud.

Niveau 2 : Des synthèses partielles et des évaluations formatives seront proposées au consultant tout au long de la formation afin d'évaluer les acquis en situation de travail. A la fin de la formation, une synthèse orale vise à identifier les acquis et les manques constatés pour trouver une hypothèse de remédiation.

Niveau 3 : Un plan d'actions personnel permet de transférer les acquis et de mesurer les actions concrètes engagées par le consultant, le suivi des actions mises en œuvre après la formation et les axes de progrès.

Qualification délivrée :

Attestation de formation E FORMACTION

Lieu de formation :

Bureaux « Quai 33 », 33 Quai Arloing, 69009 LYON



Plan d'accès :



Parking : Pont Mouton

BUS : Arrêt « Pont Koëning», lignes 2/C14/19/31/45/90

Métro : Station Valmy, ligne D

Formateur :

Fabien EXPILLY

- Master 2 Sciences de l'éducation Option « Ingénierie et Conseil en Formation »
- DESA Formation des adultes option « Responsable de projets de formation » – Niveau II. Diplôme de formateur professionnel adulte (homologué par le ministère du travail)
- BTS Force de Vente



Nombre de participants :

Entre 4 et 12 participants

Durée de la formation :

1 journée de 7 heures. A noter : La formation peut s'adapter et être construite sur mesure en fonction du besoin du client.

Date / Calendrier : A définir selon votre disponibilité.

Horaires : 9h – 17h, présentiel.

Délai d'inscription : 15 jours minimum avant le début de la formation

Délai de rétractation : S'applique conformément aux textes L 221-18 et L.121-16-1 du code de la consommation.

Budget par participant :

360 € TTC la journée de formation, (prévoir 20€ supplémentaire par repas). Possibilité de réaliser la formation en intra-entreprise.

Conditions de report : L'organisateur de la formation se réserve le droit de reporter celle-ci au cas où le nombre de participants serait inférieur à quatre.

Modalités de règlement : Chèque. Payable en une seule fois, règlement à l'inscription.
En cas d'abandon en cours de stage celui-ci s'avèrerait non-remboursable.

Contactez-nous !

Vous pouvez nous contacter en [cliquant ici](#).

Vous pouvez également nous suivre sur nos réseaux ci-dessous !

Facebook: <https://www.facebook.com/eformationfabienexpilly/>

Twitter: <https://twitter.com/EFORMATION>

Youtube: <https://www.youtube.com/channel/UCNebAuFe-bH1orE0Pp4i-Rw>



e-FORMaction
Simplifiez vous la vie !