

MODULES			DURÉE	SEPTEMBRE	OCTOBRE	NOVEMBRE	DECEMBRE
<b>1. COMMERCIAL</b>							
<b>MODULE 1.1</b>	Management de transition	Contexte et enjeux: - comprendre la spécificité du métier et de ses enjeux - comprendre la situation globale et stratégique de l'entreprise	1 jour	<b>24</b>			
<b>MODULE 1.2</b>	Vente Conseil	Besoin, attentes, et motivations clients : - identifier et maîtriser les leviers de la vente conseil - élaborer une proposition d'intervention rédigée	1 jour			<b>19</b>	
<b>2. METIER ET METHODES</b>							
<b>MODULE 2.1</b>	Méthodologie d'intervention	Accompagnement et mise en œuvre : - élaborer le diagnostic et définir les étapes clés de la mission	1 jour			<b>20</b>	
<b>MODULE 2.2</b>	Pilotage de la mission	Suivi de la mission : - fixer et tenir les objectifs - garantir le cadre juridique - établir les documents et reportings nécessaires	2 jours				<b>17-18</b>
<b>3. OFFRE</b>							
<b>MODULE 3.1</b>	Personal Branding	Contribution vs expertise : - transformer son expérience en offre de service à forte valeur ajoutée.	1 jour		<b>14</b>		
<b>MODULE 3.2</b>	Démarche commerciale	Prospection : - commercialiser son offre analyser les marchés, les secteurs cibles et les transversalités possibles. - décrocher des RDV	1 jour				<b>4</b>
<b>4 . POSTURE</b>							
<b>MODULE 4.1</b>	Traitement des enjeux		1 jour	<b>25</b>			
<b>MODULE 4.2</b>	Agilité comportementale	Facilitateur : - être une interface et adopter une posture de contribution - faire preuve d'adaptabilité et pratiquer les boucles de feedbacks	1 jour		<b>2</b>		
<b>MODULE 4.3</b>	Dynamique de progrès et change management	Mobilisation : - impliquer et motiver les ressources internes - instaurer une dynamique de progrès	2 jours		<b>15</b>	<b>13</b>	
<b>PROJET INDIVIDUEL</b>							
	Accompagnement individuel et collectif	Rédaction de son offre	1 jour		<b>16</b>		
			<b>12 jours</b>				