

Préparation au CQP «Consultant Autonome»



Une formation pour apprendre à créer et développer son activité de freelance

Une formation certifiante et reconnue par la Branche professionnelle du Portage Salarial



SE FORMER AU FREELANCING

L'incubateur freelancr est une formation au métier de freelance, qui permet de passer d'un projet à une activité de consultant indépendant rentable et pérenne.

Bien qu'il soit un expert qualifié dans son domaine d'activité, **le freelance doit aussi acquérir tous les mécanismes de l'entrepreneuriat** si il veut une pleine réussite de son projet. Se lancer dans le grand bain de l'indépendance va ainsi requérir

des compétences fortes dans les domaines de la prospection, de la vente, du marketing, de la gestion, de la communication, du juridique, ... adaptées au monde du freelancing et de la prestation de service.

Ce sont précisément ces compétences dites « transverses » que le stagiaire pourra acquérir avec cette formation en alternance, délivrant le CQP «Consultant Autonome».

Objectifs pédagogiques

Passer d'un projet à une activité de consultant indépendant rentable et pérenne

1. Définir un concept d'offre de service en adéquation avec son expertise de consultant indépendant
2. Connaître son marché et déterminer les besoins clients
3. Établir un business model de son offre de service innovant
4. Établir un mix marketing de son offre de service cohérent
5. Apprendre à prospecter
6. Vendre une solution, négocier, fidéliser
7. Travailler ses objectifs en rétroplanning et visualiser son plan d'action
8. Gérer son temps, organiser et piloter son activité d'indépendant
9. Apprendre à gérer un projet en clientèle

Préparation au CQP « Consultant Autonome »



Une formation pour apprendre à créer et développer son activité de freelance

Méthodes pédagogiques

- Assimilation des concepts par l'expérience et l'action : **cas pratiques**
- Mises en situations challengeantes
- Classe inversée
- Travail collaboratif inter-stagiaire et par groupes de pairs

Modalités d'apprentissage

- Distanciel synchrone (en temps réel, classe virtuelle)
- Informel (accompagnement terrain, cas pratiques, communautés et réseaux, ...)

Équipe pédagogique

Équipe pédagogique composée de consultants et dirigeants ayant une expertise reconnue dans leur domaine d'intervention.

Cycle de formation

- Formation par alternance en contrat de professionnalisation de portage salarial
- Durée de la formation : 240 h sur 6 mois, 60 h de formation théorique, 180 h de mise en situation réelle (et/ou mission en portage salarial)

ZOOM SUR LE CQP

Le CQP, certificat de qualification professionnelle, est une attestation délivrée par les branches professionnelles pour certifier une qualification.

Il permet de certifier les compétences acquises par la formation ou par l'expérience (VAE) et de développer des compétences par des formations professionnelles adaptées à des métiers spécifiques, tel que celui de consultant autonome (freelance).

Préparation au CQP « Consultant Autonome »



Une formation pour apprendre à créer et développer son activité de freelance

Programme de la formation

6 Mois – 60 heures

BLOC 1.

DÉFINIR SA CIBLE, SON MARCHÉ ET SON OFFRE DE SERVICE, ÉTABLIR UN BUSINESS MODEL RENTABLE

- 28/01 Assumer son identité «d'indépendant-chef d'entreprise» - 3.5 h
- 31/01 Définir et connaître sa cible de clientèle à partir de son identité et de ses forces - 3.5 h
- 01/02 Valider son positionnement et entrer en relation avec sa cible - 3.5 h
- 03/02 Définir une offre de service innovante et établir son business model - 3.5 h
- 04/02 Définir ses offres tarifaires et se positionner dans son marché - 3.5 h
- 07/02 Acquérir les bases de la gestion de projet (partie #1) - 3.5 h

BLOC 2.

COMMUNIQUER ET MARKETER SON OFFRE DE SERVICE, PROSPECTER, FIDÉLISER

- 25/02 Prospecter efficacement, fidéliser - 3.5 h
- 28/02 Se servir des réseaux sociaux pour prospecter - 3.5 h
- 01/03 Communiquer son offre de service - 2.5 h
- 02/03 Définir son plan de prospection - 2.5 h

BLOC 3.

ENTRER EN RELATION AVEC SA CIBLE DE CLIENTÈLE : LES MÉCANISMES DE LA VENTE DE PRESTATION DE SERVICE

- 29/03 Pitcher son projet de façon impactante - 2 h
- 31/03 La vente de prestation de service - 3.5 h
- 01/04 Préparer et réaliser un closing - 3.5 h
- 04/04 Négocier sa prestation avec un donneur d'ordre (petite, moyenne, et grande entreprise) - 3.5 h
- 05/04 Évaluation et anticipation des risques liés à une mission - 2 h

BLOC 4.

ÉTABLIR UN PLAN D'ACTION, PILOTER SON ACTIVITÉ, GÉRER EFFICACEMENT UN PROJET

- 07/01 Définir un plan d'action, atteindre ses objectifs - 2 h
- 12/01 Piloter son activité et ses missions - 2 h
- 13/01 Acquérir les bases de la gestion de projet (partie 2) - 3,5 h
- 19/01 Apprendre à organiser et gérer son temps quand on est indépendant - 3,5 h

Suivi et système d'évaluation

- **Feuille d'émargement** à signer par le formateur et par l'alternant pour chaque module, par demi-journée, attestant de la réalisation de l'action de formation.
- **Une évaluation à trois niveaux :**



- **Processus d'amélioration continu de la certification :**
 - Évaluation de la qualité de la formation (contenu, objectifs, évaluations) et des formateurs (qualité, animation) par les stagiaires.
 - Enquête à 6 mois transmise aux certifiés sur l'impact des compétences acquises et l'employabilité.

Descriptif détaillé des modules

B1. DÉFINIR SA CIBLE, SON MARCHÉ ET SON OFFRE DE SERVICE, ÉTABLIR UN BUSINESS MODEL RENTABLE

ASSUMER SON IDENTITÉ «D'INDÉPENDANT-CHEF D'ENTREPRISE»

- Avoir une vision 360° de son projet
- Comprendre la mécanique du business plan

DÉFINIR ET CONNAÎTRE SA CIBLE DE CLIENTÈLE À PARTIR DE SON IDENTITÉ ET DE SES FORCES

- Faire son bilan d'expertise et matérialiser son idée de création
- Définir sa cible de clientèle et ses besoins
- Faire une étude de marché
- Acquérir les bases de la veille, l'automatiser

VALIDER SON POSITIONNEMENT ET ENTRER EN RELATION AVEC SA CIBLE

- Maîtriser le Business Model Canvas du freelance
- Analyser son Business model et innover

DÉFINIR UNE OFFRE DE SERVICE INNOVANTE ET ÉTABLIR SON BUSINESS MODEL

- Maîtriser le Business Model Canvas du freelance
- Analyser son Business model et innover

DÉFINIR SES OFFRES TARIFAIRES ET SE POSITIONNER DANS SON MARCHÉ

ACQUÉRIR LES BASES DE LA GESTION DE PROJET (PARTIE #1)

B2. COMMUNIQUER ET MARKETER SON OFFRE DE SERVICE, PROSPECTER, FIDÉLISER

PROSPECTER EFFICACEMENT, FIDÉLISER

- Comprendre les mécanismes de la prospection dans la vente de service
- Définir son tunnel de vente
- Définir son plan de prospection
- Définir son plan de fidélisation

SE SERVIR DES RÉSEAUX SOCIAUX POUR PROSPECTER

- La marque du consultant indépendant
- Les événements et réseaux professionnels
- La communication digitale

COMMUNIQUER SON OFFRE DE SERVICE DÉFINIR SON PLAN DE PROSPECTION

B3. ENTRER EN RELATION AVEC SA CIBLE DE CLIENTÈLE : LES MÉCANISMES DE LA VENTE DE PRESTATION DE SERVICE

PITCHER SON PROJET DE FACON IMPACTANTE

- La vente de prestation de service
- Principes de la vente orientée client
- Entrer en relation avec son prospect

PRÉPARER ET RÉALISER UN CLOSING

NÉGOCIER SA PRESTATION AVEC UN DONNEUR D'ORDRE (PETITE, MOYENNE, ET GRANDE ENTREPRISE)

ÉVALUATION ET ANTICIPATION DES RISQUES LIÉS À UNE MISSION

B4. ÉTABLIR UN PLAN D'ACTION, PILOTER SON ACTIVITÉ, GÉRER EFFICACEMENT UN PROJET

DÉFINIR UN PLAN D'ACTION, ATTEINDRE SES OBJECTIFS

- Définir ses objectifs
- Construire son plan d'action
- Apprendre la visualisation par le Mind Mapping

PILOTER SON ACTIVITÉ ET SES MISSIONS

- Mettre en place les bons indicateurs
- Créer un tableau de bord simple, sur Excel
- Mettre en œuvre des actions correctives

ACQUÉRIR LES BASES DE LA GESTION DE PROJET (PARTIE 2)

- Gestion de projet classique
- Agilité : initiation à Scrum et Kanban

APPRENDRE À ORGANISER ET GÉRER SON TEMPS QUAND ON EST INDÉPENDANT

- S'organiser et prioriser ses tâches dans une logique d'efficacité

L'ÉQUIPE

- Experts de leur domaine, nos formateurs vous partagent leurs compétences, astuces et savoir-faire pour pérenniser votre activité.

**Charles K.**

Coach certifié,
consultant, formateur

Charles accompagne & forme les entrepreneurs sur leur stratégie, leur posture relationnelle, la vente et la prospection de service avec une approche résolument orientée sur l'humain.

[en savoir +](#) 

**Catherine E.**

Stratégiste
médias sociaux

Catherine apporte une vision stratégique & opérationnelle du développement commercial des entreprises et intervient sur tous les aspects du processus commercial, de la définition de la politique marketing à la mise en œuvre concrète des actions.

[en savoir +](#) 

**Sophie A.**

Coach certifiée, consultante
& formatrice agile

Sophie accompagne les entreprises dans la conception de produits innovants & la mise en place d'équipes projet agiles pour leur permettre collaborer efficacement et de délivrer des produits digitaux à forte valeur ajoutée.

[en savoir +](#) 

**Simon L.**

Enseignant Supply Chain -
Associé ACE Académie

Simon développe des formations & accompagne des projets liés à l'amélioration de la compétitivité par les ACHATS, les approvisionnements dans les PME, les PMI - et ce dans une logique éthique & durable.

[en savoir +](#) 

**Mélanie A.**

Consultante communication
éditoriale & digitale

Mélanie s'amuse à conjuguer les styles pour amener ses partenaires à raconter leur histoire de manière singulière et sincère grâce aux outils de communication adaptés à leurs besoins.

[en savoir +](#) 

**Carole G.**

Responsable marketing &
communication

Carole transmet avec passion ses connaissances sur l'amélioration de la performance en lien avec l'épanouissement personnel. Ses spécialités : l'agilité relationnelle, l'évolution de carrière et l'accompagnement au changement.