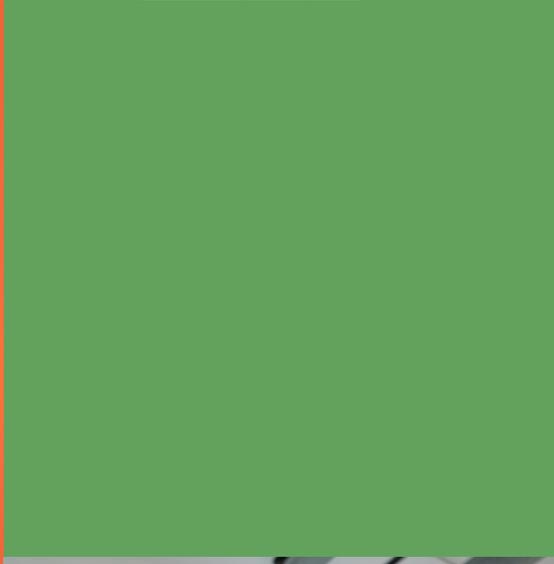




Le parcours d'intégration global

Vos différentes formules





LE PARCOURS D'INTÉGRATION GLOBAL



Présentation du réseau, programme du cursus de formation et des services Made For U.



Demain vous serez un consultant certifié. Comment gérer vos activités de consultant ?



Outils métiers et RH.



Prérequis pour bien réussir vos missions et pérenniser votre entreprise.



Modules spécifiques métiers (recrutement, management, développement commercial).



2

- Objet du réseau, valeurs, objectifs et stratégie.
- Choix du statut.
- Gestion patrimoniale.



1

- Accueil des membres par le comité de direction.



3

- Présentation des services : coaching vente, réseaux sociaux à choisir, base documentaire Made For U, rendez-vous de lancement.

JOUR 3 À 5 : DEMAIN VOUS SEREZ UN CONSULTANT CERTIFIÉ (1/2)



Comment gérer son activité entre prospection, réalisation et administratif (% de temps alloué, effets de cycle) ?



Comment gérer son compte d'exploitation ?



Apprendre les fondamentaux du conseil en organisation et développement.



Comment s'organiser et avec quels outils ?



Comment définir ses prix de vente, état des lieux du marché, de la concurrence ?

JOUR 3 À 5 : DEMAIN VOUS SEREZ UN CONSULTANT CERTIFIÉ (2/2)

Savoir se présenter
et présenter le
réseau.



Nos, et donc vos
avantages
différentiels.



Connaître les
contraintes et les
opportunités de la
réforme de la
formation
professionnelle,
Loi Avenir 2018.



Les différents
modes de
financement
disponibles
(région, OPCO et
fonds mutualisés).



Savoir se
présenter,
construire
son pitch.



OUTILS MÉTIERS ET D'AMÉLIORATION DE LA PERFORMANCE HUMAINE

TTI SUCCESS INSIGHTS : 3 jours

Formation à la méthode d'analyse du comportement et des motivations TTI Success insights.
Cette formation, animée par nos partenaires de TTI, est un atout essentiel dans le métier du conseil où la relation à autrui est primordiale. Cet outil est utilisé pour de nombreuses missions (formation, conseil, accompagnement, recrutement) dans les domaines de la vente, du management et de la communication.

ANALYSE TRANSACTIONNELLE : 2 jours

Comprendre comment vous influencez les autres et quelle situation requiert quel style de leadership.

Comprendre votre personnalité, celle de vos interlocuteurs, les rapports sociaux et la communication.

OUTILS MÉTIERS : 1 jour

Présentation de tous les outils métiers, RH disponibles chez MADE FOR U.
Quelle utilisation, quels objectifs et pour quel prix ?

PRÉREQUIS POUR BIEN RÉUSSIR SA MISSION ET PÉRENNISER SON ENTREPRISE (1/3)

Comment manager sa mission ? : 1 jour

Construction de la relation avec son client, compte rendu, suivi et satisfaction, objectifs et tableaux de bord de la mission, fidélisation de la clientèle.

Construction de votre plan d'action commercial : 1 jour

Bilan des actions de prospection qui fonctionnent, des thématiques qui intéressent et adaptation en fonction de vos objectifs. Selon ces objectifs de CA et vos prestations, construction de votre PAC.

PRÉREQUIS POUR BIEN RÉUSSIR SA MISSION ET PÉRENNISER SON ENTREPRISE (2/3)

Devenir formateur : 5 jours

Appréhender les règles de la législation professionnelle.
Comment être éligible aux financements mutualisés ?
Quelles sont les règles de certifications QUALIOP1 ?

Savoir concevoir et animer une formation.

Prise de parole en public : 2 jours

Concevoir un discours structuré pour obtenir l'adhésion de vos équipes ou de vos clients.

Apprenez à mettre en valeur vos messages, à réguler vos émotions et les utiliser à bon escient.

Découvrez et maîtrisez, les codes qui vont de la construction d'un discours, jusqu'à l'incarnation des messages que vous portez afin d'engager votre public.

Apprenez à déclencher le passage à l'action. Développez vos capacités pour une présentation en présentiel, mais aussi de façon virtuelle, à distance.

Quelle va être ma valeur ajoutée ? : 2 jours

Comprendre les différentes postures de formateur, coach, consultant, mentor.
Savoir se positionner.

Comment gérer les relations entre les consultants, le client et suivre le planning ?

PRÉREQUIS POUR BIEN RÉUSSIR SA MISSION ET PÉRENNISER SON ENTREPRISE (3/3)

Le digital : 0.5 jour

Appréhender les différents outils web, les principaux réseaux sociaux : linkedin, facebook, l'e-mailing, le référencement internet.

Management des générations : 0.5 jour

Module spécifique sur le management générationnel dans le cadre de demandes clients sur ces spécificités

MODULES SPÉCIFIQUES MÉTIERS

Management : 4 jours

Savoir vendre et gérer une mission d'Accompagnement de Manager, de Cohésion d'Equipe et de Conduite du Changement.

Le déroulé d'animation des formations sont inclus dans ce module.

Développement commercial : 4 jours

Savoir vendre et gérer une mission de Développement Commercial, savoir mettre en place une Stratégie Commerciale, savoir accompagner la mise en place de budgets de vente et de prospection et le suivi de leur réalisation, savoir accompagner et faire progresser une équipe de vente. Maîtriser la vente comportementale. Le déroulé d'animation de formation « Vente comportementale » est inclus dans ce module.

Recrutement : 2 jours

Savoir vendre et gérer une mission de recrutement : connaître toutes les étapes d'un recrutement de la construction d'un référentiel de recrutement à l'intégration des nouveaux recrutés.

Maîtriser la validation de potentiel. Le déroulé d'animation de formation « Savoir Recruter » est inclus dans ce module.

| FORMULE | SOUS-TRAITANT FORMATEUR | CONSULTANT INTERMÉDIAIRE | EXPERT MANAGEMENT | EXPERT DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL | EXPERT RECRUTEMENT | EXPERT MADE FOR U |
|--------------------------------|-------------------------|--------------------------|-------------------|---------------------------------|--------------------|-------------------|
| Démarrage / présentation | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| Devenir un consultant certifié | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| Outils métiers / RH | 4 (TTI+OM) | 6 (Tous) | 6 (Tous) | 6 (Tous) | 6 (Tous) | 6 (Tous) |
| Pérenniser son entreprise | 5 | 5 | 12 | 12 | 12 | 12 |
| Modules spécifiques | 0 | 0 | 4 (management) | 4 (commercial) | 2 (recrutement) | 10 (tous) |
| Nombre de jours | 14 | 16 | 27 | 27 | 25 | 33 |
| Investissement | 17 400 € H.T. | 19 600 € H.T. | 31 700 € H.T. | 31 700 € H.T. | 29 500 € H.T. | 38 300 € H.T. |

ILS EN PARLENT



Cédrik MEISSEL

MANAGEMENT
RELATION CLIENT

Sur ses quatre premiers mois
d'activité son chiffre d'affaires
s'élève à 30.000 €,
équivalents à son
investissement



Stéphane JULIEN

RESPONSABLE QHSE
DUER

Son chiffre d'affaires annuel
actuel est de plus de 200.000 €



Fabienne PERDEREAU

CONSULTANTE
PERSONNAL BRANDING
MARKETING DE SOI

Son chiffre d'affaires sur sa
première année est de
53.000 € à mi-temps

CATALOGUE DES FORMATIONS APRÈS L'INTÉGRATION



Comment faire son propre e-mailing ?

Maîtriser les outils de prospection les plus utilisés.

Durée : 1 jour



Comment faire un bilan d'équipe ?

Un vrai outil pour pénétrer les grands comptes et faire avancer les équipes.

Durée : 1 jour



Comment parler de mon unicité ?

Vous réalisez un audit en image de marque personnelle et de votre activité grâce à des outils de diagnostic innovants et performants.

Durée : 1 jour

« Afin de monter en compétences dans vos missions, nous vous proposons des formations connexes à forte valeur ajoutée. »



Réalisez votre propre phoning

Un métier très compliqué, mais une arme redoutable lorsqu'elle est maîtrisée par le consultant lui-même.

Durée : 2 jours (inclus séminaire)



Comment se faire acheter et non se vendre ?

Découvrez l'art de la négociation, comment créer le besoin, le rôle des émotions dans le process de vente.

Durée : 2 jours

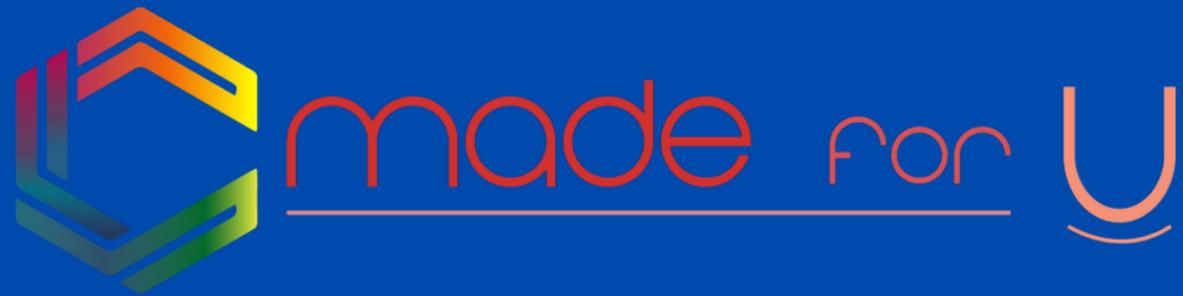
Votre investissement comprend un accompagnement à :

Signer une mission

Aide à la qualification du besoin.
Aide à la construction de votre offre.
Aide à la négociation.
Définition de votre positionnement
vs besoins prospect.

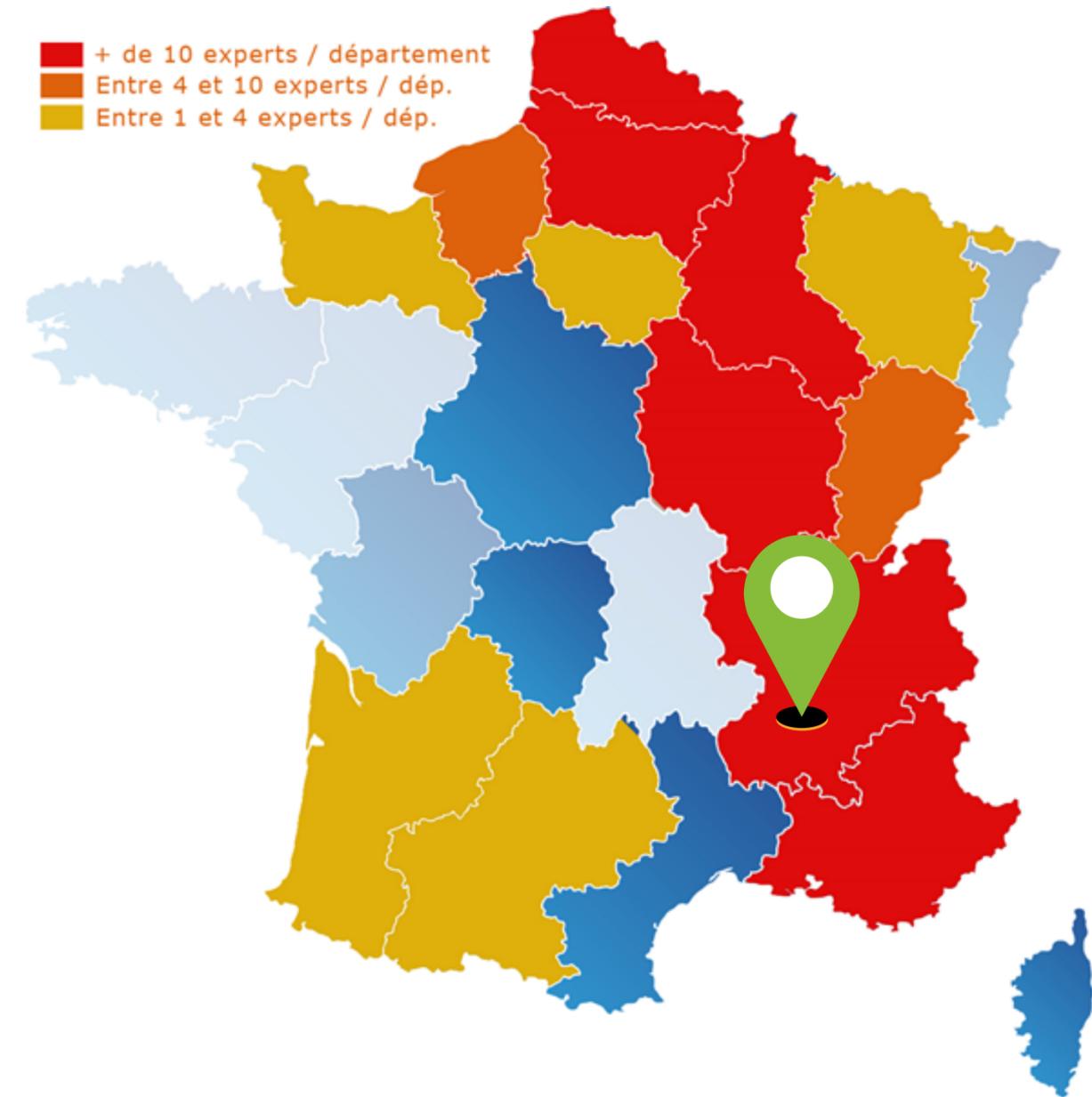
Réaliser une mission

Accompagnement à la
réalisation d'une mission.



Leader mondial des outils
d'évaluation en ligne,
partenaire de Made for U

www.madeforu.fr



Siège social : 136 chemin des HUGUENOTS - 26000 VALENCE
04 75 84 65 33