AUDIT - ORGANISATION - CONSEIL

Créer son activité de conseil : définir son offre, prospecter et facturer

L'expertise acquise en entreprise ne se transforme pas spontanément en activité de conseil. Le consultant débutant propose de l'aide plutôt qu'un résultat. Son offre est trop large pour être achetée et son premier réseau s'épuise au bout de quelques mois. La question du tarif est tranchée au hasard puis regrettée. Ces deux jours structurent le lancement. Le participant délimite son domaine d'intervention puis formule une offre avec un livrable et un prix. Il construit son approche commerciale à partir de son réseau existant et apprend à cadrer une mission par écrit. Le suivi de l'activité et la gestion des périodes creuses sont traités en fin de parcours.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 490 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Cadres et experts envisageant une activité de conseil indépendante ainsi que consultants récemment installés.

PRÉREQUIS
Disposer d'une expérience professionnelle dans le domaine sur lequel portera l'activité de conseil.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Délimiter un domaine d'intervention identifiable par un acheteur
- Formuler une offre de conseil avec son livrable et ses modalités
- Fixer un tarif cohérent avec la valeur produite et le marché visé
- Construire une démarche de prospection à partir de son réseau
- Rédiger une proposition et cadrer une mission par écrit
- Organiser le suivi de son activité entre deux missions

03 Programme détaillé

M1 Définir son offre

- Passer de l'expertise à un service achetable
- Identification des problèmes que l'on sait résoudre
- Choix d'un segment de clientèle accessible
- Formulation du livrable et du résultat attendu
- Positionnement face aux cabinets et aux indépendants du même domaine
- Atelier : Chaque participant rédige son offre en une page puis la présente au groupe qui joue le rôle de l'acheteur.

M2 Fixer ses conditions

- Prix modalités et cadre juridique
- Calcul du taux journalier à partir des jours réellement facturables
- Choix entre facturation au temps passé et facturation au forfait
- Forme juridique et couverture assurantielle
- Conditions de règlement et gestion des impayés
- Cas pratique : Les participants chiffrent une mission de diagnostic de trois semaines selon deux modes de facturation.

M3 Trouver ses premières missions

- Vendre sans démarcher à froid
- Cartographie de son réseau professionnel utile
- Préparation d'un entretien de découverte client
- Réponse aux demandes floues et requalification du besoin
- Présence professionnelle et recommandation
- Mise en situation : Chaque participant conduit un entretien avec un ancien collègue devenu prescripteur potentiel.

M4 Cadrer et suivre ses missions

- Sécuriser l'engagement et préparer la suite
- Rédaction d'une proposition avec périmètre et exclusions
- Contractualisation et conditions de réalisation
- Conduite de la mission et gestion des demandes hors périmètre
- Suivi du plan de charge et prospection entre deux missions
- Cas pratique : À partir d'un besoin client exprimé oralement les participants rédigent la proposition et délimitent le périmètre.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 490 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr