

« Comment créer une activité de prestation de services rentable et durable? »

Présentation générale

- Destinataires :
 - des cadres en voie de repositionnement professionnel qui envisagent de créer leur propre activité de prestation de services et qui en analysent l'opportunité.
 - des cadres qui réfléchissent à une nouvelle orientation professionnelle dans la création d'une activité de prestation de services
- Pré requis : au minimum 5 années d'expérience professionnelle
- Type d'action de formation : exploration et développement des compétences requises / préparation d'un repositionnement professionnel – formation pouvant entrer dans le cadre du Droit Individuel à la Formation (DIF)
- Durée : 20 heures
- Nombre de participants : entre 3 et 10 personnes
- Lieu : co-décidé avec l'entreprise (en fonction de la localisation géographique de la majorité des participants)

Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, les participants disposeront des préalables indispensables pour :

- Comprendre la place de la création d'activité dans leur parcours professionnel
- Intégrer les différences de positionnement interne / externe.
- Distinguer la distinction fondamentale entre l'offre de compétence et l'offre de services
- Eviter les pièges rencontrés par les créateurs d'activité dans le montage de leur projet
- Vendre une offre de compétences
- Construire et développer une offre de services

Intervenant

Benoît Duchange, (*Diplômé de l'IEP Paris, Licence en Droit*) a exercé le métier de consultant chez *Coopers & Lybrand*, puis comme *Directeur de Missions* chez *Steria* et *Directeur Associé* chez *Ithaque*. Il a créé en 2005 **Organovia Conseil** pour développer une offre de formation et d'accompagnement de cabinets de conseil, de SSII, de société de prestation de services et de cadres qui souhaitent se lancer dans la création d'activités de prestation de services.

Exemples de références sur le site www.organovia.com/

Programme – (20 H)

Chaque module de 4 heures comprend des apports théoriques, des exercices pratiques et des retours d'expériences.

Les 4 premiers modules sont suivis en 2 journées, le 4^{ème} étant programmé 3-4 semaines après.

1. Grandeurs et contraintes de la création d'activité

- La création d'activité, une nouvelle étape de la vie professionnelle !
- Pourquoi un client fait-il appel à un prestataire de services ?
- Quel est le « produit prestataire de service » ?
- Le positionnement « interne / externe », quelles différences ?
- Les 2 modèles et les 3 questions clés
- Une distinction fondamentale : offre de compétences et offre de services.
- Quels sont les points de passage obligés d'un projet réussi de création d'activité ?

2. La vente d'une offre de compétences

- Comment mieux vendre vos compétences ?
- Un ou plusieurs CV ? Les CV Compétences.
- Comment gérer harmonieusement votre temps entre production et commercial ?
- Comment développer la récurrence ?

3. La construction et la vente d'une offre de services rentable et durable

- Comment bâtir et vendre votre offre de services ?
- Comment définir votre stratégie commerciale ?
- Exemples pertinents d'offres de prestataires indépendants

Ce module est articulé autour d'une démarche de mise en œuvre d'une offre de prestation de services adaptée à un public de cadres supérieurs pour des ateliers animés pour l'Association des Sciences Po (18 sessions en 2004/2007)

4. L'entretien commercial et la proposition de services

- Comment trouver de nouveaux donneurs d'ordre et développer son réseau ?
- Les 9 commandements de l'entretien commercial
- Le déroulement d'un entretien commercial
- Quelles sont les règles à respecter pour préparer une bonne proposition ?

5. Approfondissements et premier retour d'expérience (3-4 semaines après le module précédent)

Ce module permet d'effectuer un premier retour d'expérience pour les participants qui pourront présenter leurs premières pistes d'offres de compétences et/ou de services.

En fonction des sujets abordés, des points du programme pourront être repris ou approfondis.

Evaluation, bilan.