

SEMINAIRE N° 1 « STRUCTURER SON PROFIL ET SON DOMAINE DE COMPETENCE »

PUBLIC :

- Consultants en début de carrière souhaitant structurer leur profil.
- Consultants expérimentés cherchant à repositionner leur expertise.
- Professionnels souhaitant se reconverter en tant que consultants.

OBJECTIFS :

Cette formation a pour objectif de permettre aux participants de structurer efficacement leur profil professionnel et de clarifier leur domaine de compétence pour se positionner en tant qu'experts dans leur secteur :

- Comprendre les éléments clés d'un profil de consultant attractif.
- Définir clairement son domaine d'expertise et ses compétences.
- Élaborer une présentation professionnelle (CV, portfolio) cohérente et percutante.
- Maîtriser les outils et plateformes pour optimiser sa visibilité.
- Développer un plan d'action pour se positionner sur le marché.

PLANNING ET CONTENU :

VOLET 1 : « COMPRENDRE SON IDENTITE PROFESSIONNELLE »

Objectif : Aider les participants à identifier leur rôle en tant que consultant et à clarifier leur domaine de compétence.

Module 1 : Introduction au métier de consultant

Contenu :

- Définition du métier de consultant.
- Compréhension des différents types de consultants (stratégie, opérationnel, spécialisé, etc.).
- Les secteurs dans lesquels un consultant peut intervenir.
- Les qualités requises pour un consultant performant).

Activités :

- ✓ Études de cas de consultants dans différents domaines.
- ✓ Discussions en groupe sur les attentes du marché.

Module 2 : Identifier ses compétences et son expertise

Contenu :

- Introduction à la cartographie des compétences.
- Définition de l'expertise et de la spécialisation.
- Analyse des expériences personnelles et professionnelles pour dégager ses compétences spécifiques.
- Comprendre la valeur ajoutée qu'un consultant apporte à ses clients.

Activités :

- ✓ Exercices pratiques : Cartographie des compétences.
- ✓ Séance de réflexion individuelle pour définir son domaine d'expertise

VOLET 2 : « STRUCTURER SON PROFIL PROFESSIONNEL »

Objectif : Aider les participants à concevoir un profil consultant convaincant, incluant CV, portfolio et stratégie de positionnement.

Module 1 : Rédiger un CV consultant efficace

Contenu :

- Structurer un CV axé sur les compétences et les réalisations.
- Différencier un CV généraliste d'un CV de consultant.
- Mettez en avant les projets réalisés et les résultats obtenus.
- Adapter le CV en fonction de la mission ou de l'audience cible.

Activités :

- ✓ Atelier : Analyse et réécriture du CV.
- ✓ Exemples de CV réussis pour consultants.

Module 2 : Concevoir un portfolio professionnel

Contenu :

- Les éléments clés d'un portfolio consultant.
- Présentation des projets et missions : format, structure, et contenu.
- Comment démontrer l'impact de ses interventions.
- Utiliser le portfolio comme outil de persuasion auprès des clients.

Activités :

- ✓ Création d'un portfolio à partir de projets réels ou fictifs.
- ✓ Présentation des portfolios par les participants pour feedback

Module 3 : Définir son positionnement et son offre

Contenu :

- Importance du positionnement dans le marché du consulting.
- Définir une offre claire et attractive : spécialisation vs généralisation.
- Techniques pour se différencier de la concurrence.
- Répondre aux besoins spécifiques des clients.

Activités :

- ✓ Atelier pratique : Élaboration de l'offre de service personnalisée.
- ✓ Simulations d'entretiens pour tester son positionnement.

VOLET 3 : « RENFORCER SA VISIBILITE ET SON RESEAU »

Objectif : Permettre aux participants de développer une présence en ligne forte et de construire un réseau professionnel qui renforce leur position de consultant.

Module 1 : Développer une présence en ligne

Contenu :

- Utiliser LinkedIn comme outil de développement professionnel.
- Créer un profil optimisé : photo, résumé, compétences, recommandations.
- Stratégies pour accroître la visibilité (publications, interactions, etc.).
- Autres plateformes professionnelles et outils de veille.

Activités :

- ✓ Analyse des profils LinkedIn existants.
- ✓ Création ou optimisation du profil LinkedIn des participants.

- ✓ Planification de contenu pour une visibilité continue.

Module 2 : Construire et entretenir son réseau professionnel

Contenu :

- Techniques de réseautage efficaces (online et offline).
- Approche stratégique pour créer des partenariats professionnels.
- Gérer et entretenir des relations avec des clients potentiels et existants.
- Participer à des événements, forums, et groupes professionnels pour élargir son réseau.

Activités :

- ✓ Mise en situation : simulations de réseautage.
- ✓ Plan d'action pour entretenir son réseau professionnel.

Module 3 : Plan d'action pour développer sa carrière de consultant

Contenu :

- Élaboration d'un plan d'action personnel pour développer son activité de consultant.
- Fixer des objectifs réalistes à court, moyen et long terme.
- Planifier des actions concrètes pour gagner en visibilité et obtenir des missions.
- Adapter son plan d'action aux évolutions du marché et aux retours des clients.

Activités :

- ✓ Rédaction d'un plan d'action individuel.
- ✓ Coaching personnalisé pour affiner le plan d'action.

VOLET 4 : « SUIVI POST-FORMATION »

Objectif : Accompagner les participants dans la mise en œuvre des acquis de la formation.

Module 1 : Coaching individuel (1 session par participant – 30 min)

Contenu :

- Suivi personnalisé avec chaque participant pour évaluer la mise en pratique des connaissances acquises.
- Feedback sur le CV, portfolio, positionnement, et plan d'action.
- Conseils supplémentaires pour optimiser sa carrière de consultant.

Module 2 : Webinaire de mise à jour (optionnel)

Contenu :

- Organisation de webinaires réguliers pour les participants, afin de discuter des dernières tendances du marché du consulting.
- Partage d'opportunités professionnelles et de bonnes pratiques.

Conclusion :

Cette formation est conçue pour accompagner les consultants dans la structuration de leur profil, l'affinement de leur domaine de compétence, et le développement de leur visibilité. Elle offre des outils pratiques, des ateliers interactifs, et un suivi personnalisé pour maximiser les chances de réussite des participants dans leur carrière de consultant.

Durée de la formation : 4 jours(4h/jour)