

Développer son réseau d'affaires en consulting

CATEGORIE : C

Vue d'ensemble

Domaine(s) d'activité professionnel dans lequel(s) est utilisé la certification :

Transverse : ■ **Tous domaines concernés**

Code(s) NAF : **70.22Z**, **73.11Z**, **66.22Z**, **69.10Z**

Code(s) NSF : **312**, **310**

Code(s) ROME : **M1703**, **M1704**, **M1707**

Formacode : **32047**

Date de création de la certification : **26/06/2008**

Mots clés : **Optimiser la performance**, **RESEAUX**,
Mobilité professionnelle, **consultant**

Identification

Identifiant : **3487**

Version du : **11/07/2018**

Références

Consensus, reconnaissance ou recommandation :

Formalisé :

- **N/A**

Non formalisé :

- [Développer l'autonomie de vos collaborateurs](#)
- [Changer de carrière les clés pour rebondir](#)
- [Conseils pour développer son réseau professionnel](#)
- [Le consulting pour quoi faire](#)

Descriptif

Objectifs de l'habilitation/certification

Le marché des activités de prestations de conseil proposées aux entreprises du secteur privé et public est en augmentation constante. Ces activités sont soit portées par des collaborateurs d'entreprises en charge de projets, soit un outil d'évolution par des personnes en transition professionnelle ou des demandeurs d'emploi. La certification : "Développer un réseau d'affaires en consulting" permet d'acquérir les méthodes, techniques et outils nécessaires à la réussite de ces démarches.

La maîtrise ou l'expertise dans un domaine technique est sans nul doute indispensable mais ne permet pas de faire vivre de façon durable une activité, si les compétences en matière de stratégie et développement commercial ne sont pas de la même façon acquises.

L'importance des réseaux sociaux orientés business, du « social selling », des usages liés aux nouveaux modes de communication et de la mise ne avant de la personne/fonction sans considération première de son appartenance à une organisation, reformate complètement les usages (méthode, posture) des personnes qui doivent développer/valoriser des actions / projets de conseil.

La certification s'inscrit comme une réponse aux compétences nécessaires à ces activités.

Lien avec les certifications professionnelles ou les CQP enregistrés au RNCP

- Néant

Descriptif général des compétences constituant la certification

Analyse de l'adéquation de l'offre (personne/projet) au marché

Public visé par la certification

Analyser et diagnostiquer le marché dans son environnement complexe, changeant et incertain pour apprécier l'opportunité de développer une offre commerciale.

Analyser les solutions à apporter face aux besoins identifiés sur le marché pour confirmer leurs pertinences et leurs faisabilités.

Analyser les ressources (compétences - expertises - qualités- atouts - réussites- motivations) à mettre à profit pour vérifier leurs convergences avec l'offre à finaliser.

Construire une offre présentant une pluralité d'options pouvant s'adapter à des segments de marché détectés par l'analyse de marché.

Concevoir et mettre en oeuvre d'un développement de réseau d'affaires en consulting.

Conception de la stratégie commerciale.

Définir sa stratégie commerciale en tenant compte de son périmètre d'offre et du marché pour donner du sens au plan d'action à mettre en place.

Construire son offre commerciale agile et adaptable, en valorisant les compétences et expertises à mobiliser pour mettre en avant sa différenciation.

Définir sa valeur sur le marché en tenant compte de ses propres atouts, des caractéristiques de l'offre, du niveau d'acceptabilité des clients et de la concurrence pour proposer un tarif maîtrisé.

Elaborer son argumentation commerciale, en anticipant le traitement des objections, pour se préparer à la présentation commerciale.

Elaborer son plan d'action commerciale et de communication en définissant ses objectifs et les moyens à mettre en oeuvre pour les atteindre.

Mise en oeuvre de la stratégie commerciale

Préparer, organiser et mener les actions de prospection commerciale sur un marché ciblé, en tenant compte des ressources (matérielles, financières, temporelles) disponibles et des différents outils mobilisables (outil CRM - emailing - salons, réseaux sociaux) pour développer son portefeuille de prospects.

Assurer la découverte du client, lors du démarrage de l'entretien commercial en utilisant une démarche de diagnostic pour apporter des solutions adaptées.

Conduire des entretiens commerciaux en face à face ou au téléphone, en appliquant les techniques de vente et négociation pour obtenir le contrat.

Analyser la demande d'un prospect pour élaborer le cahier des charges permettant d'adapter, le cas échéant l'offre.

Animer, fidéliser et développer son réseau professionnel, en investissant dans les liens relationnels, pour optimiser les contacts directs et indirects et développer les opportunités d'affaires.

Elaborer et gérer les outils de pilotages commerciaux, avec des logiciels de gestions appropriés, pour sécuriser et évaluer les résultats obtenus.

Modalités générales

Formation en continu et en présentiel avec des possibilités d'actions pédagogiques à distance. En intra ou en inter.

Sous forme de 2 modules dont les intitulés sont :

Module 1 (Durée : entre 14 heures et 21 heures) : Analyse de l'adéquation de l'offre (personne/projet) au marché

Module 2 (Durée : entre 21 heures et 28 heures) : Conception et mise en oeuvre d'un développement de réseau d'affaires en consulting

Durée totale : entre 35 heures et 49 heures.

Liens avec le développement durable

niveau 1 : Certifications et métiers qui internalisent le développement durable. Les activités et compétences mobilisées mettent en oeuvre des matériaux et produits moins polluants

Valeur ajoutée pour la mobilité professionnelle et l'emploi

Pour l'individu

Développer un réseau d'affaires en consulting permet à l'individu, demandeur d'emploi, en transition professionnelle ou installé professionnellement, d'acquérir et de développer des compétences pour construire une stratégie commerciale dont il maîtrisera toutes les étapes en vue de développer son réseau d'affaires. Cette compétence permet d'acquérir une méthodologie et des aptitudes utiles dans de nombreuses fonctions et situations professionnelles pour lesquelles il est nécessaire de développer l'activité.

L'employabilité de l'individu est d'autant plus maintenue qu'il s'adapte à la transformation des comportements clients et qu'il comprend l'importance de créer un lien de proximité et de durabilité avec eux.

L'évolution du marché allant vers une forme d'« ubérisation » du « travailleur compétence », cette certification le confortera dans les nouveaux modes d'entreprise ouverte et libérée. L'individu sera plus apte à être acteur de sa vie professionnelle, à s'adapter aux différents cycles de vie de l'entreprise, à capitaliser sur ses propres ressources et à savoir les transférer avec plus d'agilité à d'autres situations professionnelles.

Cette compétence permet d'acquérir une posture de consultant.

Pour l'entité utilisatrice

La compétence de « Développer son réseau d'affaires en consulting » permet à l'entreprise de s'appuyer sur des collaborateurs faisant preuve d'autonomie dans l'utilisation de leurs expertises. Ainsi, l'entreprise bénéficie de plus de flexibilité dans la gestion de ses ressources. L'entreprise acquiert donc, une efficacité commerciale accrue avec une gestion des clients proposant davantage de proximité et de fidélisation.

Les collaborateurs en développant leur autonomie sont davantage en capacité de mettre en avant des qualités de créativité et de réactivité dans un marché de plus en plus changeant et exigeant. Cette forme de liberté professionnelle favorise non seulement les conditions de travail du collaborateur mais donne aussi plus de facilité à rester dans une recherche d'amélioration continue. Cette certification apporte plus d'employabilité pour les collaborateurs mais aussi plus de compétitivité pour l'entreprise.

Evaluation / certification

Pré-requis

Pré-requis de formation à minima Bac+2 et avec une expérience professionnelle d'au moins 5 ans est nécessaire. Une appétence ou un souhait de vouloir travailler sur une démarche qui favorise l'autonomie

Centre(s) de
passage/certification

et la mobilité professionnelle est un critère important.

Compétences évaluées

Analyse de l'adéquation de l'offre (personne/projet) au marché

Analyser et diagnostiquer le marché dans son environnement complexe, changeant et incertain pour apprécier l'opportunité de développer une offre commerciale.

Analyser les solutions à apporter face aux besoins identifiés sur le marché pour confirmer leurs pertinences et leurs faisabilités.

Analyser les ressources (compétences - expertises - qualités- atouts - réussites- motivations) à mettre à profit pour vérifier leurs convergences avec l'offre à finaliser.

Construire une offre présentant une pluralité d'options pouvant s'adapter à des segments de marché détectés par l'analyse de marché.

Conception et mise en oeuvre d'un développement de réseau d'affaires en consulting

Conception de la stratégie commerciale

Définir sa stratégie commerciale en tenant compte de son périmètre d'offre et du marché pour donner du sens au plan d'action à mettre en place.

Construire son offre commerciale agile et adaptable, en valorisant les compétences et expertises à mobiliser pour mettre en avant sa différenciation.

Définir sa valeur sur le marché en tenant compte de ses propres atouts, des caractéristiques de l'offre, du niveau d'acceptabilité des clients et de la concurrence pour proposer un tarif maîtrisé.

Elaborer son argumentation commerciale, en anticipant le traitement des objections, pour se préparer à la présentation commerciale.

Elaborer son plan d'action commerciale et de communication en définissant ses objectifs et les moyens à mettre en oeuvre pour les atteindre.

Mise en oeuvre de la stratégie commerciale

Préparer, organiser et mener les actions de prospection commerciale sur un marché ciblé, en tenant compte des ressources (matérielles, financières, temporelles) disponibles et des différents outils mobilisables (outil CRM - emailing - salons, réseaux sociaux) pour développer son portefeuille de prospects.

Assurer la découverte du client, lors du démarrage de l'entretien commercial en utilisant une démarche de diagnostic pour apporter des solutions adaptées.

Conduire des entretiens commerciaux en face à face ou au téléphone, en appliquant les techniques de vente et négociation pour obtenir le contrat.

Analyser la demande d'un prospect pour élaborer le cahier des charges permettant d'adapter, le cas échéant l'offre.

Animer, fidéliser et développer son réseau professionnel, en investissant dans les liens relationnels, pour optimiser les contacts directs et indirects et développer les opportunités d'affaires.

Elaborer et gérer les outils de pilotages commerciaux, avec des logiciels de gestions appropriés, pour sécuriser et évaluer les résultats obtenus.

- Dtalents formations - 30
rue de Trévisse 75009
Paris
- Dtalents formations - 1
Esplanade Compans
Caffarelli 31 000 Toulouse
- Dtalents formations - 21
Avenue Georges
Pompidou - Immeuble
Danica 2 - 69003 Lyon
- Dtalents formations -
Espace Wereso - 104 Rue
Nationale - 59 000 Lille
- Dtalents formations - 29
Avenue du General
Leclerc 87 100 Limoges

Niveaux délivrés le cas échéant (hors nomenclature des niveaux de formation de 1969)

N/A

La validité est Permanente

Possibilité de certification partielle : non

Matérialisation officielle de la certification :

Certificat de compétences

Plus d'informations

Statistiques

Depuis 2008, 50 participants.

Autres sources d'information

<https://www.dtalents-formations.fr>