



## ESCPSI École Supérieure des Consultants en Prestation de Service Intellectuel

Le consulting est un secteur économique en pleine évolution :

- Il attire un nombre croissant de prestataires de niche, spécialisé dans un secteur donné
- La mutation des secteurs d'activité et l'émergence de nouveaux business s'accompagnent d'un besoin croissant en conseil spécialisé
- L'externalisation des fonctions de support et l'allègement des structures d'encadrement amènent les entreprises à sélectionner des prestataires de conseils qui pourront répondre à leurs besoins plus ou moins ponctuels de compétences





15 jours de formation regroupés en 5 modules.

Les contenus sont conformes à la norme AFNOR X50-650 « Système de vente—analyse et mise en œuvre »

## Module N° 1 : Métier et marketing du consultant

3 jours

### Être capable de

- Comprendre le marché du conseil (attentes, contextes, définitions, image des acteurs, ...)
- Définir son expertise et son offre
- Déterminer ses cibles et leurs attentes
- Identifier ses prescripteurs et ses clients (attentes, système de valeur, ...)
- Construire son relationnel

### Contenu

- Le métier de consultant : concept, définitions, domaines, activités, type de mission
- Les spécificités de la relation client et de la commercialisation des activités de consulting
- La posture du consultant : attitude, comportement, connaissances, compétences, motivation
- Le marketing du consultant
  - Les principes du marketing de la prestation intellectuelle
  - Le marché : typologie, besoins, insatisfaction, solvabilité, ...
  - L'offre : l'origine et la définition de l'expertise, l'offre générique, les prestations spécifiques
  - Organisation du plan marketing : la stratégie, le produit, la communication

## Module N° 2 : Connaissances

2 jours

### Être capable de

- Construire le référentiel des connaissances nécessaires et suffisantes à l'exercice du métier
- Valider et traiter les écarts entre la théorie et le niveau de connaissance du consultant

### Contenu

- Culture générale : langue, droit, finance en fonction du marché
- Culture professionnelle : démarche qualité dans les services
- Pratiques professionnelles : méthodologie, méthodes, outils, plan d'action
- Veille et développement : les outils, les sources, le classement de la documentation

## Module N° 3 : Relationnel, Méthodes de Vente

5 jours

### Être capable de

- Mener l'analyse de son profil et de le comparer à celui du métier
- Maîtriser les moyens pratiques relationnels nécessaires et suffisants à l'exercice de son métier de consultant

### Contenu

- Relationnel, psychologie, connaissance de soi, l'école franco-hollandaise, le profil Herrmann, la crédibilité spontanée, le moi, la fonction, le rôle
- Fondamentaux de la vente
  - Outils : argumentation, traitement des objections, inférences, fonction achat, valeur d'usage, la prospection par le relationnel, le buzz
  - Plan de vente / Style de vente
  - Pédagogie (expression orale) : se faire comprendre de tous, tout le temps, sur tous les sujets
- Boîte à outils
  - Le « 4 pages » et l'infographie de présentation
  - La correspondance, la rédaction des offres et des contrats
  - Les aide-mémoires, documents type, fiches pratiques, sites internet, documents, revues

## Module N° 4 : Plan d'action

4 jours

### Être capable de

- Construire, mettre en œuvre son plan d'action dans le cadre de la stratégie

### Contenu

- Plateforme marketing : marché, expertise, offre, organisation, communication
- Faire acheter les effets de sa prestation, commercialiser son expertise
- Production : outils, moyens et méthodes
- Administration : les contrats, la comptabilité

## Module N° 5 : Régulation

1 jour

### Être capable de

- Valider sa posture et faire comprendre les éléments constitutifs de son expertise
- Faire reconnaître la structure de son projet professionnel

### Contenu

- Évaluation : élaboration et soutenance du mémoire
  - Plateforme marketing en lien avec le projet professionnel
  - Support infographique de présentation
  - Discours de présentation client
- Certification
  - Dossier ICPF—PSI (Institut de Certification des Professionnels de la Formation et de la Prestation de Service Intellectuel)



## Méthode pédagogique

### Cette action de formation utilise :

- Les concepts fondamentaux
- La stratégie marketing mix
- La démarche qualité dans la prestation de service
- Le style de vente achat, à l'exclusion des types de vente « forcing »
- La stratégie de vente de prestation de service intellectuel

### Les modes pédagogiques :

- La pédagogie à cerveau total en application du modèle Herrmann (magistral, démonstratif, participatif, découverte)
- La documentation papier (et informatique) directement opérationnelle
- La démarche Méta-plan
- Les études de cas, l'expérience, et les échanges avec les autres participants
- La maïeutique pour le projet personnel
- Le travail personnel dirigé par la constitution du mémoire de fin de cycle et des dossiers de demande de certification



## Public concerné

- Consultants , formateurs, Auditeurs, Coachs en activité et souhaitant se perfectionner
- Cadres demandeurs d'emploi ou en reconversion et souhaitant créer une activité de conseil
- Consultants internes souhaitant promouvoir une activité

### Jean-Jacques MACHURET



- Conseil - Ingénieur - Formateur : Expert Marketing/Vente/Ingénierie Pédagogique et Démarche Qualité dans les services
- Afnor : Président de la Commission Générale (Formation Professionnelle) « Système de Ventes », Analyse et mise en œuvre
- Président de l'ICPF & PSI (Institut de Certification des Professionnels de la Formation et de la Prestation de Service Intellectuel)
- CSFC - Chambre Syndicale des Formateurs Consultants : Chargé de mission Qualité et ex Vice-président
- Rapport Commission Technique d'Homologation des Titres et Diplômes
- Directeur Associé Padagogy Agency
- Directeur Fondateur MJJ Agence Pédagogique
- Doctorant en science de gestion (commercialisation consulting)

## Comité d'orientation pédagogique

### Stéphanie BRUDER



- Gérante depuis 4 ans d'abc.formation.alsace
- Formateur Consultant depuis 11 ans
- 6 ans d'expérience en entreprises
- CSFC - Chambre Syndicale des Formateurs Consultants : Secrétaire régionale - Alsace
- Vice-présidente du Stamm de Molsheim

### Patrick SARY



- Consultant — Formateur depuis 20 ans, spécialiste Vente, Communication, Management
- Expert dans l'art de reproduire la réussite des meilleurs
- Gérant de MIMETEC
- CSFC - Chambre Syndicale des Formateurs Consultants : Président régional - Alsace
- Administrateur de l'ICPF & PSI (Institut de Certification des Professionnels de la Formation et de la Prestation de Service Intellectuel)

### Dominique BRUNISSEN



- Directeur Associé Fondateur depuis 16 ans de VF Consult, Spécialiste organisation & SI
- 16 années d'expérience en entreprise et en gestion de centre de profit
- CPC-ALSACE - Chambre Professionnelle du Conseil : Président régional - Alsace
- FNCPC - Fédération Nationale des Chambres Professionnelles du Conseil : Administrateur
- Administrateur de l'ICPF & PSI (Institut de Certification des Professionnels de la Formation et de la Prestation de Service Intellectuel)

## Pour tous renseignements

ESCPSI  
22, rue Sainte Marguerite  
67000 STRASBOURG

Tel : 03 88 22 03 78  
mail : [escpsi-alsace@orange.fr](mailto:escpsi-alsace@orange.fr)

Pour vous inscrire télécharger le dossier sur [www.mimetec.com/ecole-consultants.htm](http://www.mimetec.com/ecole-consultants.htm)