

## Catalogue de formations > Métiers : Conseil / Consulting > Consultant

### FORMATION : CONSULTANT

---

**Un consultant conseille les entreprises et les entrepreneurs. Le consultant traite d'une problématique opérationnelle et apporte des solutions, tandis que le coach s'intéresse d'abord au fonctionnement intrinsèque du client.**

Les consultants sont spécialisés dans leur domaine d'activité. Exemples : consultant en management, en organisation, en gestion de patrimoine, en RSE, en entrepreneuriat, etc.

L'emploi du temps d'un consultant est divisé en 3 grandes missions :

- 1- la recherche de clients et missions,
- 2- la réalisation des missions,
- 3- la formation et l'actualisation des connaissances.

Un consultant vend sa personnalité avant de vendre sa technique.

**Ce programme de formation est uniquement centré sur l'aspect commercial du consultant.** Des programmes de formation complémentaires par métiers sont listés en fin de programme.

#### Objectifs de la formation de perfectionnement Consultant

- apprendre à vendre sa personnalité
- se perfectionner dans la prospection et dans la vente de missions

#### Public visé par la formation Consultant

- Managers salariés qui veulent se reconvertir comme consultants
- Consultants qui veulent se perfectionner dans le démarchage de clients et notamment grâce à internet

#### Formateurs de la formation Consultant

Les experts qui ont enregistré les formations du programme Consultant sont des consultants experts en comportemental, en utilisation du digital et des réseaux sociaux, du développement commercial.

**Le prix du programme de formation Consultant est de 95 €H.T. - 114 €T.T.C.**

Il comprend :

- 1/ Le programme de formation Consultant composé de 25 formations.
- 2/ Un abonnement de formation d'1 mois qui donne accès aux 25 formations du programme Consultant, mais aussi à l'ensemble du catalogue de 1300 formations de [www.laformationpourtous.com](http://www.laformationpourtous.com) pendant ce mois.
- 3/ Un examen en ligne d'une heure, sous surveillance de web cam, avec correction automatique et délivrance d'une note. Pour pouvoir soutenir l'examen, le candidat doit avoir étudié 90 % des formations du programme Consultant.
- 4/ Un certificat de formation avec la liste des formations étudiées et la note obtenue.

Le temps total de formation de ce programme de formation Consultant est de 5h10min de vidéo + le temps d'étude estimé à 50% du temps vidéo + 1 heure de préparation à l'examen + 1 heure d'examen, soit un temps total de formation de 9h45min.

Ce programme de formation peut aussi être installé sur le LMS des entreprises et des organismes de formation qui le souhaitent.

Les programmes de formation complémentaires sont Développer des comportements et savoir-être gagnantset Gérer des projets.

Se reporter aux différents programmes de formation " Métiers " et aux programmes de formation " Transversaux " suivant la spécialisation de consulting choisie.



[Identifier nos comportements gagnants et perdants avec les autres // 18:47](#)  
Valérie Commaret - Coach professionnel - CAPSARA



[Comprendre l'importance des savoir-être professionnels // 11:24](#)  
Liliane Clavel Pardo - Coach du changement, gestion de carrière - La Fée du Changement



[Le pitch, ma carte de visite vocale // 10:01](#)  
Alain Muleris - Expert en développement commercial - Vitamine V



[Améliorer sa communication par le biais du storytelling // 7:28](#)  
Stéphane Dangel - Conseil et formation en storytelling - Stéphane Dangel consultant



[Le personal branding ou l'importance d'une marque personnelle dans les affaires // 17:44](#)  
Pascale Baumeister - Consultante coach et animatrice spécialisée en personal branding



[Organiser sa veille professionnelle sur internet // 9:04](#)  
Judith Lukoki - Consultante en risques numériques - E-Social Media Consulting



[Etre présent sur le web // 19:00](#)  
Emilie Hemmer - Experte en web marketing - POPTRAFIC



[La prospection multi-canal // 9:03](#)  
Alain Muleris - Expert en développement commercial - Vitamine V



[Prospecter utile pour décrocher un rendez-vous // 14:53](#)  
Bruno Fouard - Consultant formateur - ABCP Formation



[Développer son entreprise grâce aux réseaux // 18:52](#)  
Olivier Luisetti - Formateur consultant social web - Cohesion-international



[Trouver des clients par Internet // 19:53](#)  
Adrian Measures - Conseil en marketing - Neocamino



[Intégrer les médias sociaux dans sa stratégie de communication digitale // 14:58](#)  
Jacques Hellart - Création d'entreprises, stratégie communication, marketing web et médias sociaux - Hellart J



[Réaliser des mailings efficaces // 13:35](#)  
Agnès Bertin - Consultante en Développement Commercial - AB DIRCOM (réseau ProspActive)



[Vendre de la matière grise // 14:43](#)  
Corinne Pichoud - Formation et conseil en développement commercial, spécialiste de la vente de matière grise - KaréKo



[Savoir vendre ses compétences // 20:50](#)  
Alain Leblay - Expert du dialogue social et membre de l'ANDRH



[Choisir un consultant // 11:22](#)  
Marine Cousin-Bernard - Consultante Formatrice et Coach



[Savoir travailler avec un consultant](#) // 12:58  
Marine Cousin-Bernard - Consultante Formatrice et Coach



[Préparer son argumentaire de vente](#) // 5:19  
Gaël Lavy - Expert en développement commercial PME - Proactive / MGL  
Développement



[Formaliser son offre de services intellectuels](#) // 11:33  
Corinne Pichoud - Formation et conseil en développement commercial, spécialiste de la  
vente de matière grise - KaréKo



[Argumenter par les avantages - bénéfiques - caractéristiques - preuves](#) // 7:42  
Bruno Fouard - Consultant formateur en Management - ABCP Formation



[Établir ses prix de vente](#) // 10:38  
Eric du Petit Thouars - Conseil et accompagnement du chef d'entreprise - Gérer ma petite  
entreprise



[Comment rendre une proposition commerciale gagnante](#) // 7:11  
Christine Peditzi - Accompagnement stratégique et opérationnel aux développement  
commercial - CP + Formation Commerciale



[Déclencher la vente](#) // 6:38  
Bruno Fouard - Consultant formateur en Management - ABCP Formation



[Pourquoi fidéliser ses clients et quels clients fidéliser ?](#) // 17:28  
Fabienne Crussaire - Conseil en communication et accompagnement de PME - Veille de  
Première



[Vendre plus aux clients existants](#) // 12:36  
Agnès Bertin - Développement Commercial - Proactive