

FORMATION DÉVELOPPER SA CLIENTÈLE D'ACCOMPAGNANT·E À LA TRANSITION PROFESSIONNELLE

PRÉ-REQUIS : Être dans une démarche d'accompagnement des personnes, ou envisager de l'être. Exercer ou se préparer à exercer dans le champ de la transition professionnelle. Bonne maîtrise de la langue française.

Pour qui ?

NOTRE PROGRAMME S'ADRESSE AUX :

- Coachs professionnels / coachs carrière / coachs de vie.
- Consultants en gestion de carrière.
- Professionnels de l'orientation.
- Consultants en transition / évolution professionnelle.
- Consultants en bilan de compétences / de carrière.
- Formateurs / consultants en entreprise.
- Managers / professionnels des RH.
- Accompagnants en développement personnel / professionnel.
- Professionnels en création ou développement d'activité d'accompagnement.

Objectifs de la formation

- Identifier votre **clientèle idéale** afin d'attirer des accompagnés alignés avec votre posture.
- **Clarifier et renforcer vos offres** d'accompagnement.
- Déployer une stratégie de développement de clientèle **cohérente avec vos valeurs**.
- Développer votre **visibilité en local et/ou en digital**.
- Passer à l'action de façon **structurée et durable**.

OBJECTIF GLOBAL : structurer et développer une clientèle pérenne en tant qu'accompagnant à la transition professionnelle.

Compétences visées

À L'ISSUE DE LA FORMATION, VOUS SEREZ CAPABLE DE :

- Définir précisément votre **clientèle cible**.
- Affiner votre **positionnement** et votre **proposition de valeur**.
- Construire des **offres lisibles et attractives**.
- Mettre en œuvre une **stratégie de visibilité** adaptée.
- Déployer des **actions concrètes** de développement de clientèle.
- Adopter une **posture entrepreneuriale** alignée.

Formatrice

Caroline COUSIN

Entrepreneure,
coach & formatrice.



Contenu de la formation

MODULE 1 : IDENTIFIER VOTRE CLIENTÈLE IDÉALE

- Clarification de votre posture d'accompagnant.
- Identification de votre cœur de cible.
- Analyse des problématiques clients prioritaires.
- Travail sur la légitimité et l'alignement.

MODULE 2 : MUSCLER VOS OFFRES

- Clarification de vos accompagnements.
- Structuration d'offres lisibles.
- Valorisation de votre proposition de valeur.
- Ajustement de votre positionnement.

MODULE 3 : CONSTRUIRE VOTRE STRATÉGIE DE VISIBILITÉ

- Panorama des leviers de développement.
- Choix des canaux pertinents.
- Stratégie locale vs digitale.
- Organisation de votre plan d'actions.

MODULE 4 : PASSER À L'ACTION

- Priorisation des actions à fort impact.
- Mise en mouvement concrète.
- Dépassement des freins à la visibilité.
- Élaboration de votre feuille de route personnalisée.

Modalités d'évaluation d'atteinte des objectifs

- Questionnaire d'auto-évaluation en amont.
- Questionnaire de recueil des attentes.
- Évaluation à chaud en fin de formation.
- Évaluation des acquis à froid (≥ 10 jours).

Moyens permettant le suivi et l'appréciation des résultats

SUIVI DE L'EXÉCUTION :

- Émargement.
- Attestation de fin de formation.
- Attestation d'assiduité.

APPRÉCIATION DES RÉSULTATS :

- Évaluation continue pendant la formation.
- Questionnaire de satisfaction à chaud.

Moyens pédagogiques

- Apports théoriques ciblés.
- Exercices pratiques appliqués à votre activité.
- Travaux inter-séances.
- Retours personnalisés.
- Documentation pédagogique complète.
- Pédagogie participative et orientée action.

PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP :

La formation est ouverte à tout public.

Les situations de handicap sont étudiées au cas par cas afin d'adapter les modalités pédagogiques.

Pour contacter Marina Bourgeois, référente handicap :
contact@orsc.email

Infos pratiques

NOUS CONTACTER :
contact@orsc.email

**VOLUME
HORAIRE
ET DURÉE :**
12 heures :
en 4 modules
de 3h.

**MODALITÉS ET
DÉLAIS D'ACCÈS :**
Formation collective
à distance.
Plateformes : Zoom
+ Digiforma.

Groupe limité à
6 participants.
Inscription
recommandée
10 jours avant le
démarrage.

**PRIX DE LA
FORMATION :**
1 200 € TTC.



Oser Rêver
Sa Carrière



@marina_oser_
rever_sa_carriere