

# US1740 - Pratique du conseil individualisé

## Présentation

### Prérequis

Avoir fait M1 ou avoir validé ses acquis conformément à la procédure en vigueur à l'EPN Stratégie (IIM).

### Objectifs pédagogiques

- Donner une vision globale du positionnement du consultant (salarié et indépendant), de ses missions et des compétences à développer.
- Permettre une analyse comparative des avantages respectifs de chaque posture : salarié / indépendant
- Connaître la forme juridique la plus adaptée à l'exercice d'une activité d'indépendant
- Apprendre à concevoir et mettre en œuvre une stratégie d'intervention adaptée à celle d'un consultant indépendant
- Prendre du recul sur son projet et rassembler les facteurs-clés de réussite

### Compétences

A l'issue de ce cours, un auditeur doit être capable :

- De visualiser les étapes-clés d'une installation comme consultant indépendant.
- De se positionner par rapport au marché du consultant en organisation et conduite du changement.
- De choisir une forme juridique adaptée.
- De prévoir sa croissance en termes de chiffres d'affaires sur les 2-3 années à venir, et ses besoins en termes de ressources.
- D'être en mesure d'organiser son activité (recherche de clients, réponse aux appels d'offres, préparation et animation des actions, gestion de l'activité).

## Programme

### Contenu

#### Introduction : pourquoi devenir consultant indépendant ?

#### I - Les procédures et le statut juridique

- Les procédures administratives
- Le choix d'une existence légale : comparaison des statuts

#### II – La posture de consultant free-lance

- Comment se différencier de l'offre des autres consultants
- Déterminer le contenu de son offre
- Importance de la posture d'expert
- Origine ou émergence des missions
- Revues des différentes missions en indépendant (formation / conseil)
- Négociation de la mission -> savoir fixer le juste prix (en cohérence avec son expertise, la concurrence et le prix que le client est prêt à payer)
- Comment développer un rapport de confiance avec sa clientèle
- Comment développer son réseau

### Modalités de validation

- Contrôle continu

Mis à jour le 19-04-2022



**Code : US1740**

Unité spécifique de type cours

4 crédits

**Responsabilité nationale :**

EPN15 - Stratégies / 1

**Contact national :**

Equipe stratégies - Master  
Organisation et conduite du  
changement

EPN15, bureau 31.2.30, 2 rue

Conté

75003 Paris

01 40 27 25 08

Maryam Heidari

[maryam.heidari@lecnam.net](mailto:maryam.heidari@lecnam.net)

## Description des modalités de validation

- Etude de cas tutorée avec restitution orale devant un jury et/ou examen à l'issue du module.

## Bibliographie

---

Titre	Auteur(s)
Personal branding in the Digital Age, Nucleus of Change, 2017	Francine BELEYI
Le métier de consultant : principes, méthodes, outils, Eyrolles, 2008	Patrice STERN, Patricia TUTOY
Profession Consultant, Gaëtan Morin Editeur, 2003	Robert Lescarbeau, Maurice Payette, Yves Saint-Arnaud