

## **Atelier - Stratégie appliquée de développement des activités de Consultants**

### PRÉSENTATION

---

*A tous les Consultants et Coachs :*

*Tabou* On se le cache trop souvent : tout Consultant senior – ou indépendant - est le chef de son Entreprise. A ce titre il est chargé du développement **commercial** de son activité.

*Illusion* Sans « business » (activité), sa raison d'**être**, aussi belle fut-elle, ne prend pas réalité...

*Invitation* Nous vous invitons, à travailler sur

#### **LES STRATÉGIES DE DÉVELOPPEMENT DE VOTRE ACTIVITÉ :**

- Mon fil rouge
- Ma stratégie de vie et d'activité professionnelle : quels domaines pour mon activité et suivant quels critères ? à quel terme ?
- Me mettre en situation de réaliser rapidement une percée significative
- Mon business plan et le plan d'actions pour le réaliser
- La structuration de ma démarche, pro-active, volontaire
- Les exigences au quotidien pour atteindre mes objectifs – ambition, équilibre entre « business » et « éthique », tarifs, concurrence, traçage des actions et de l'activité, sélectivité, congruence et alignement...
- Me mettre en mouvement maintenant

#### **Atelier centré sur trois journées :**

- Deux journées consécutives (plus préparation individuelle quelques semaines avant)
- Une journée de suivi sous forme de supervision environ deux mois après

**Calendrier** : voir site [www.xineo.fr](http://www.xineo.fr)

**Lieu** : proche Toulouse – possible en d'autres régions sur demande

### PUBLIC

---

Cet atelier est ouvert à **tous les Consultants** – et aussi professions libérales, thérapeutes... - en activité ou création d'activité, après validation auprès de François Bit.

Le nombre de participants est limité à 15 personnes.

## INTERVENANT

---

François Bit , Directeur Associé de XINEO Consultants ([www.xineo.fr](http://www.xineo.fr))  
Consultant, Coach et superviseur de Coachs  
Membre Titulaire de la SFCoach® (Société Française de Coaching) depuis 2003

Il s'appuiera aussi sur :

- les approches interactives qu'il met en œuvre auprès des entreprises dans des objectifs de développement commercial stratégique,
- son expérience de conseil en dynamique de carrière et d'accompagnement à la création d'entreprise,
- sa propre expérience de responsable et de développeur de « business units » et de cabinets de consultants.

CV détaillé sur [www.xineo.fr](http://www.xineo.fr)

## TARIF

---

680 € pour les inscriptions individuelles  
850 € pour les entreprises  
Prix nets, hors déplacements, hébergement et repas des participants

## TÉMOIGNAGES

---

Ils sont issus de la première formation sur ce thème qui s'est déroulée à Toulouse en 2006 :

*Annie Weber, Coach, Superviseur et Enseignant coaching*

« Ce stage m'a permis de clarifier mon activité en posant les choses. Il m'a permis d'envisager et de mettre en place de nouvelles actions commerciales et d'être plus rigoureuse dans ma démarche et donc beaucoup plus proactive. Le contenu du stage est très éclairant et le processus et le travail en groupe sont très aidants.

Un stage dont on se souvient ... »

*Gérard Moneron, Consultant et Coach*

« En premier une proposition d'intitulé pour ce séminaire : Business Achievement, en cédant à la mode du franglais, mais qui me semble bien traduire l'objectif de ce séminaire. Peut-être aussi parce que c'est le B.A. BA pour atteindre le succès...

Ces deux jours ont été un temps de prise de recul pour reconsidérer la globalité de mon projet professionnel. Ce que j'ai trouvé particulièrement aidant, c'est de répondre pour chaque ligne d'activité aux questions :

- o Est-ce que cela a du sens ?, ce qui m'a permis de reprendre contact avec les finalités profondes et les valeurs qui motivent mon action,
- o Est-ce que cela est efficace ? au regard de mes objectifs financiers et mes choix de vie.

Cet aller-retour m'a déjà permis d'opérer un certain nombre de choix, et surtout de renoncer à des activités consommatrices de temps, d'énergie, peu gratifiantes et à faible retour financier. Temps et énergie que je vais pouvoir réinvestir dans ce qui me motive vraiment. »

*Michel DESTIEU, consultant*

« J'ai vécu d'abord de belles rencontres dans un lieu d'un autre âge qui m'a bien inspiré.

Le travail en sous groupe avec mise à plat d'un projet chiffré m'a obligé à prendre contact avec la terre ferme et m'a confronté tout au long à ma réelle intention.

Les échanges, les confrontations avec des coachs plus avancés me stimulent. Je sors peu à peu de l'idée de coaching pour accéder à un début de réalité. »

*... et à l'issue de la troisième et dernière journée :*

« La journée d'hier continue à m'irradier.

Du bienfait de retrouver l'intimité du lieu et du groupe...

*Daniel K., chef de projets en organisation industrielle*

« Ces 2 jours m'ont permis d'atterrir et de reprendre avec réalisme mon projet professionnel.

La confrontation dans un réel esprit d'ouverture et de transparence me conforte dans le développement d'échanges.

Ces 2 jours ont réellement du sens et de l'efficacité par rapport aux résultats et aux choix faits à la suite.

Simple et efficace cependant les résultats s'obtiennent avec sa propre implication. »

*Laurence MELLER, conseil en gestion d'entreprise*

« On dit souvent que le cordonnier est le plus mal chaussé !! En tant que conseil en gestion d'entreprise, je n'avais pas moi-même pris le temps de décortiquer mes différentes prestations et voir où pourrait être ma plus forte rentabilité. Grâce à ce stage, j'ai analysé mon activité différemment, et je peux aujourd'hui mieux cibler mes prospections. J'ai compris que la prise de recul doit être quasi-permanente et est indispensable, afin d'être toujours en accord avec nos propres valeurs et finalités. »

*Chantal FIHEY, psychologue énergétique et coach en entreprise*

« J'ai beaucoup apprécié ces deux [premiers] jours passés ensemble (je l'ai exprimé en fin de groupe), même si j'ai dû changer d'objectif rapidement et me choisir pour "cible" à la place de mon projet.

Ce fut riche et formateur et j'ai pu commencer à mettre certaines prises de conscience en pratique qui bien sûr m'aident à concrétiser ce "glorieux" projet !!! : meilleure organisation avec l'ordi, contacts divers et prises de positions. Je suis encore loin de l'optimisation mais le chemin est commencé. Merci.

J'ai apprécié la démarche de repositionner le commercial en "action noble" et j'ai pu ainsi redonner un sens et une utilité à cette démarche indispensable pour laquelle je coinçais pas mal... »

*... et à l'issue de la troisième et dernière journée :*

« C'était vraiment super de faire cette formation avec toi et ce groupe fort sympathique.

Merci pour tout ce que tu nous as donné de ton écoute et de ta compétence.

Je n'en doutais pas un seul instant en m'inscrivant mais je ne m'attendais quand même pas à ce que cela dépote autant et si vite !!! C'est super génial. »