



**CONSULTING ACADEMY.**  
*Développer votre  
cycle de vente.*

KLIP FORMATION  
52 rue Urbain Leverrier  
25000 BESANCON

**VOUS SOUHAITEZ VOUS LANCER EN  
TANT QUE CONSULTANT INDÉPENDANT  
ET TROUVER VOS PREMIERS CLIENTS ?**

# NOUS VOUS AIDONS À FORMALISER DE BELLES OFFRES ET TROUVER VOS PREMIÈRES MISSIONS.

## Vous avez fait un choix fort : vivre de vos expertises et gagner en liberté.

Vous êtes désormais la seule personne sur qui vous pouvez vraiment compter. Ne l'oubliez jamais, c'est important.

Pour réussir, vous devrez valider un marché porteur, façonner des services qui créent de la valeur et orchestrer une stratégie commerciale efficace.

Votre exemplarité est le gage du développement de votre activité, de la réalisation de vos ambitions professionnelles et personnelles. Soignez votre approche.

## LA FORMATION POUR TROUVER ET CONVAINCRE VOS CLIENTS.

Notre formation vous aidera à prendre du recul, à vous poser les bonnes questions et à repenser votre manière de gérer le développement de votre structure.

L'objectif ? Vendre la bonne offre, au bon moment à la bonne personne. Nous travaillerons ensemble les points critiques pour positionner vos services et sécuriser votre progression dans les différentes phases d'avant vente.

Au plaisir de nous rencontrer,

Nicolas Rietsch.  
*Responsable de la formation.*  
[nicolas@klip-formation.fr](mailto:nicolas@klip-formation.fr)



# **SOMMAIRE**

**1. LA FORMATION**

**2. LE PROGRAMME**

**3. LA TARIFICATION**

**4. A PROPOS**



# LA FORMATION

# TOUT CE DONT VOUS AUREZ BESOIN POUR FAIRE LA DIFFÉRENCE.

## A QUI S'ADRESSE LA FORMATION ?

---

- Cadres en reconversion professionnelle dans le conseil.
- Professionnels en phase de lancement d'offres de conseil.
- Consultants souhaitant repositionner leur structure.

## QUELS SONT LES PRÉ-REQUIS ?

---

- Activité de conseil créée ou en cours de création.
- Première expérience significative ou formation dans le domaine de spécialisation.
- Projet de développer une nouvelle activité ou une nouvelle offre de services.

## QUELLES SONT LES AMBITIONS ?

---

- Décliner une stratégie réaliste, adaptée à votre réseau, vos compétences et vos envies.
- Organiser vos activités de développement, identifier et favoriser les leviers les plus efficaces.
- Mettre en place votre routine commerciale, piloter et ajuster votre approche.

## POURQUOI CHOISIR KLIP FORMATION ?

---

- Une spécialisation sur les métiers des services.
- Des temps dédiés à la théorie et à la mise en pratique.
- Des groupes de travail à taille humaine pour vous pousser à toujours faire mieux.

# PROFITEZ DE LA DYNAMIQUE

## Formations LIVE.

Faites le point sur vos enjeux clés et capitalisez sur les bonnes pratiques. Pour chaque thématique abordée, vous repartirez avec une feuille de route claire et les ressources utiles à votre progression.

## Ateliers de groupe.

Travaillez dans un environnement sécurisé et partagez avec vos pairs. Lors de chaque session, nous validerons ensemble les composantes clés de vos offres et de votre stratégie de croissance.

## Ateliers Individuels.

Vous avez la possibilité, en option, de compléter votre formation par des ateliers individuels à la fin de chaque module, soit 3 sessions de d'1h30 sur l'ensemble du parcours. Ces temps d'échange vous permettent d'entrer dans les détails et de bénéficier de conseils individualisés. Plus de détails dans la section tarifs.

# GAGNEZ UN TEMPS PRÉCIEUX

Votre formation vous donnera un accès illimité à l'ensemble des évènements et des ressources de la Consulting Academy sur une période de 3 ans. Il vous sera alors possible de rejoindre une session LIVE ou accéder à notre bibliothèque de modèles documentaires.



### Méthodologie terrain.



### Plans d'actions détaillés.



### Modèles documentaires.





## LE PROGRAMME

**LA MEILLEURE MANIÈRE DE VENDRE  
VOS PROJETS, C'EST LA VÔTRE. NOUS  
VOUS AIDONS À ORGANISER VOTRE  
DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL.**

## TROUVER VOS PREMIERS CLIENTS.

---

### Les ambitions

- Organiser et animer un cycle de vente efficace.
- Décliner vos principaux processus et outils de vente.
- Rédiger des offres de qualité et réussir vos soutenances projets.

### Format

10h00 de formation.  
Accès aux replay.  
100% En ligne.

### Module #1 - Structurer votre cycle de vente.

- Structurer les étapes clés de votre cycle de vente.
- Identifier vos activités de vente prioritaires.
- Sélectionner les outils les plus efficaces.

### Module #2 - Organiser votre prospection.

- Définir votre stratégie commerciale.
- Installer une dynamique de prospection efficace.
- Mettre en place vos outils de suivi des ventes.

### Module #3 - Signer vos projets.

- Rédiger une proposition commerciale gagnante.
- Réussir la soutenance de vos projets.
- Vendre votre projet et fidéliser vos clients.



A la fin de ces modules, vous aurez sélectionné les activités clés, utiles pour promouvoir vos offres et signer vos projets. Votre cycle de vente est désormais opérationnel.

Cette étape va vous permettre de passer au plus vite sur le terrain de manière encore plus poussée et développer une relation de confiance avec vos clients.



# LA TARIFICATION

## TARIFS

**780 € HT / Formation**

**1800 € HT / 3 Formations**

- Accès aux modules de travail en E-learning.
- Accès aux formations LIVE et leurs mises à jour.
- Accès aux bibliothèques de ressources et outils.
- Accès aux feuilles de routes pour préparer vos ateliers.
- Participations aux ateliers de groupe.
- Accès à l'ensemble des supports et vidéos de formation.



### ATELIERS INDIVIDUELS

Vous désirez passer du temps en face à face avec votre formateur pour valider vos avancées et travailler main dans la main sur des enjeux bien précis de la formation ?

Profitez de 3 ateliers privés de 1h30 et d'un canal de discussion privé pour 1000 Euros HT.

### COMMENT FINANCER VOTRE FORMATION ?

Le financement CPF ou via votre OPCO est possible sous certaines conditions grâce à notre statut d'organisme de formation, accrédité QUALIOPI.

Il vous est également possible de mensualiser votre paiement sur 3, 6 ou 12 mois sous certaines conditions. Contactez nous pour en savoir plus.

**Qualiopi**   
processus certifié

 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

**Préparons votre dossier :**  
**[contact@klip-formation.fr](mailto:contact@klip-formation.fr)**



## A PROPOS

## RESPONSABLE DE LA FORMATION.



Cette formation sera animée par Nicolas Rietsch, consultant spécialiste des services B2B.

Nicolas cumule plus de 15 années d'expérience dans le conseil, la formation et le coaching. Il est diplômé d'un Master of Business Administration (Birmingham, UK) et Doctorate of Business Administration (Grenoble EM / University of Newcastle Business School).

Lors de ses formations, il privilégie les retours d'expériences et exploite la théorie pour expliquer ou approfondir des enjeux issus du terrain. Ses formations sont donc dynamiques et inspirantes. Vous repartirez avec une feuille de route claire et les outils pour gagner en productivité et impact.

### SUIVI DES RÉSULTATS.

---

Le programme de formation intègre des contenus pédagogiques spécialement conçus pour permettre une prise en main rapide et aider les participants à traduire au plus vite les enseignements dans leurs propres structures. Ils seront accompagnés tout au long de la formation lors de sessions dédiées à la mise en pratique et une session de coaching de groupe.

Notre priorité est aux résultats concrets. Il sera donc demandé aux participants de présenter leurs travaux et leurs enjeux lors des sessions de coaching de groupe. Les retours du groupe et du formateur seront alors utiles pour valider les travaux et progresser dans la bonne direction.

La formation est jugée réussie quand le participant aura su décliner une organisation claire de son activité et aura identifié les bonnes pratiques ainsi que les erreurs à éviter.



**Satisfaction moyenne : 3,7 /4**

## AVIS CLIENTS



*'Une formation de qualité et un vrai accompagnement, qui s'y connaît en business et qui donne son avis. J'ai pu repositionner mon offre, la peaufiner et affiner ma stratégie de vente. Tout cela a très vite porté ses fruits.'*

**Delphine Fondu**  
**Transformation digitale**



*'Le travail que j'ai pu réaliser m'a permis de bousculer mes pensées toutes faites et m'a obligé à sortir des modèles de propositions trop génériques. Je la recommande à toutes les personnes qui démarrent une activité de conseil.'*

**Pierre-Arthur Chatard**  
**Stratégie et Transformation**



*'Le travail effectué ensemble m'a aidé à structurer mon offre et à bien identifier ma cible. Par ailleurs, j'ai énormément tiré de vos templates et autres documentations mises à disposition.'*

**Alexandra Hoffman**  
**Résilience des entreprises**



*'La formation m'a donné un rythme et une rigueur nécessaire à la construction de mon offre commerciale. L'accompagnement m'a guidé et m'a permis de ne pas me disperser. Je suis opérationnelle plus rapidement avec des outils pratiques de qualité. Un grand merci !'*

**Magali Dessertine**  
**Marketing Digital**

## QUESTIONS / RÉPONSES.

### **Comment s'organise la formation?**

Chaque formation peut se comparer à un travail d'équipe, sur l'équivalent d'un trimestre au maximum. Vous accéderez à nos ressources et outils et travaillerez de nombreux sujets. Lors des sessions de coaching, nous vous aiderons à affiner vos réponses, éviter les erreurs les plus communes et vous pousserons hors de votre zone de confort. Le franc parlé est à l'honneur, nous vous dirons ce que vous devrez entendre pour progresser.

### **Quel est le rythme de travail attendu ?**

Le temps à consacrer est variable selon votre aisance avec les sujets traités. Nous estimons cependant l'investissement à 5 heures de travail minimum par semaine, sur la durée de la formation. Nous avons travaillé le format pour le rendre compatible avec vos enjeux du quotidien mais attirons votre attention sur la nécessité d'avoir du temps devant vous. Nous vous conseillons par exemple d'instaurer une routine sur les 3 mois et de vous y tenir. Les plus grosses progressions ont été réalisées dans ces conditions.

### **Comment se déroule un atelier de groupe?**

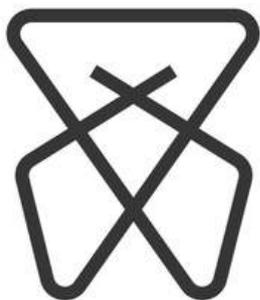
Avant chaque session, il y a une liste de tâches à réaliser. L'objectif sera de valider vos orientations et tester les limites de votre modèle. Le groupe est là pour vous donner les bons conseils pour optimiser vos offres. Nous vous donnons une opportunité de tester votre positionnement et votre offre dans un environnement sécurisé.

### **Comment organisez vous votre formation à distance?**

Nous travaillons en ligne depuis le premier jour. Cela fait plusieurs années que nous organisons toutes les semaines des ateliers et des formations en ligne, avec des audiences allant de 5 à 150 personnes. Nos outils sont rodés, notre approche également.

### **Quels sont vos critères de réussite ?**

Tout réside dans votre taux de transformation. Combien devez vous réaliser de RDV et d'avant ventes pour signer un projet? Rien de sert d'être présent sur tous les terrains de jeux et de faire du volume. Ce qui compte est votre capacité à rapidement convaincre un petit nombre de personnes clairement identifiées qui ont vraiment besoin de vos services.



**KLIP**  
FORMATION

KLIP FORMATION  
52 rue Urbain Leverrier 2  
5000 BESANCON

Email : [contact@klip-formation.fr](mailto:contact@klip-formation.fr)  
Numéro SIRET: 88828969100014  
Numéro de déclaration d'activité: 27250339125