



PHD

PHILIPPE DUVOCELLE CONSULTANT

DÉPLOYEZ VOTRE BUSINESS EN TOUTE CONFIANCE

Formation pour les consultants, formateurs, coaches, thérapeutes,
et autres entrepreneurs indépendants.

À Lyon
Les 7 et 8 avril puis 16 mai 2022

Sommaire

Formation inter-entreprises

DÉPLOYEZ VOTRE BUSINESS EN TOUTE CONFIANCE

1/ Déployez votre business à hauteur de vos talents et compétences

2/ Les objectifs, les outils pédagogiques et le programme

3/ Les formateurs coachs

4/ L'organisme de formation

5/ Les modalités d'inscription

1/ Déployez votre business à hauteur de vos talents et compétences

Un sujet souvent tabou qui a un impact sur les capacités de déploiement des intervenants indépendants

Les mots « business », « vente », « commerce »... sont rarement les bienvenus dans le monde des coachs, thérapeutes et autres consultants, plus souvent enclins à mettre en avant leur contribution à un Monde meilleur, leur action de Colibri, selon la célèbre formule de Pierre Rabhi.

Combien d'excellents praticiens avons-nous rencontrés, hommes et femmes pétris de talents, portés par de belles valeurs humanistes, qui peinent pourtant à déployer leurs talents et compétences ?



1/ Déployez votre business à hauteur de vos talents et compétences

Démystifier le business pour accroître votre puissance et votre influence



- ✓ Quels mécanismes de défense se mettent en place de façon consciente ou inconsciente dès qu'il s'agit de business ou d'argent ?
- ✓ Quels processus et méthodes peuvent permettre de mettre en œuvre votre propre business model, en congruence avec ce qui vous anime et dans le respect de vos valeurs, talents et envies ?

4



Ces différents aspects, et bien d'autres, seront abordés afin de permettre aux participants de **gagner en conscience sur ce qui se joue chez eux et gagner en sérénité et en maîtrise pour développer une activité professionnelle rémunératrice, porteuse de sens et de plaisir.**

Sommaire

Formation inter-entreprises

DÉPLOYEZ VOTRE BUSINESS EN TOUTE CONFIANCE

1/ Déployez votre business à hauteur de vos talents et compétences

2/ Les objectifs, les outils pédagogiques et le programme

3/ Les formateurs – coachs

4/ L'organisme de formation

5/ Les modalités d'inscription

2/ Les objectifs, les outils pédagogiques et le programme

Les **5** objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

1. Identifier certains freins inconscients qui perturbent leur potentiel de développement professionnel.
2. Définir un « Business Model » congruent avec leurs compétences et leurs préférences.
3. Elaborer et mettre en œuvre une stratégie commerciale adaptée à leurs besoins et leurs envies.
4. Utiliser des méthodes et processus de gestion du temps et de l'activité efficaces.
5. Se sentir légitime pour valoriser avec justesse leurs prestations auprès de leurs clients.

2/ Les objectifs, les outils pédagogiques et le programme

Le programme de la formation

Jour 1	<p>Accueil, présentation et cadrage de la formation</p> <p>Séquence 1 : Clarifier sa situation et choisir un Cap</p> <ul style="list-style-type: none">• Comprendre son rapport à l'argent et identifier les clés pour lever les blocages.• Poser sa « raison d'être » au centre de ses activités professionnelles.• Formaliser la structure de ses activités professionnelles : Mission, Vision, Valeurs, Territoire, Clients, Partis pris, Prestations vedettes.• Choisir et clarifier ses marchés, pour établir un plan d'action commercial pertinent.
Jour 2	<p>Séquence 2 : Adopter des méthodes et processus efficaces</p> <ul style="list-style-type: none">• Gérer son temps et ses priorités pour préserver la ressource essentielle du consultant : son « temps intelligent ».• Utiliser des outils et des méthodes pertinentes pour son activité, savoir sous-traiter, faire appel aux compétences externes.• Formaliser une offre de services et établir ses honoraires par prestation et par durée d'intervention.• Créer et entretenir son cercle vertueux de développement : prospection – entretiens exploratoires – élaboration et validation d'une proposition – conduite de la mission – bilan – suivi et animation des clients. <p>Séquence 3 : Développer sa posture dans la relation client</p> <ul style="list-style-type: none">• Mener un entretien exploratoire de qualité et découvrir le prospect/client dans une relation ouverte.• Négocier des accords gagnant – gagnant : créer un climat de confiance et gérer l'équilibre des pouvoirs. <p>Bilan des deux journées de formation et Plan d'action individuel pour l'intersession</p>
Jour 3	<p>Accueil, retours d'expériences sur la mise en œuvre des Plans d'action individuels</p> <p>Séquence 4 : Assumer sa légitimité et renforcer son image professionnelle.</p> <ul style="list-style-type: none">• Elaborer et présenter une proposition adaptée et valorisée avec justesse.• Communiquer avec pertinence en utilisant les médias disponibles.• Développer son réseau de partenaires et de prescripteurs. <p>Plan d'action individuel</p> <ul style="list-style-type: none">• Bilan des apprentissages et axes de progrès individuels.• Définition des objectifs et plans d'action. <p>Bilan de la formation</p>

Options

Forfait 5 heures de coaching individuel pendant un an

PHD

2/ Les objectifs, les outils pédagogiques et le programme

5 heures de coaching individuel en *option*

À disposition pendant un an.

A l'issue de la dernière journée de formation, chaque participant a la possibilité de souscrire à un forfait de coaching individuel de 5 heures :

8

- ✓ Permettant à chacun de bénéficier d'un accompagnement individualisé dans la mise en œuvre de ses plans d'action.
- ✓ Disponible à la demande, par téléphone, Skype ou en présentiel dès lors que le rendez-vous est confirmé.
- ✓ 5 heures effectives, décomptées à la minute selon la durée de chaque entretien.
- ✓ Valable pendant 12 mois à compter de la dernière journée de formation.
- ✓ Au tarif préférentiel de 1 000 € HT au lieu de 1 950 € HT

2/ Les objectifs, les outils pédagogiques et le programme

Les formations ont lieu à Lyon, ou à proximité.

Les lieux de formation sont choisis pour leur convivialité et la praticité de leurs accès et installations.



DOMAINE DES HAUTANNES
(sous réserve de disponibilité)



Sommaire

Formation inter-entreprises

DÉPLOYEZ VOTRE BUSINESS EN TOUTE CONFIANCE

1/ Déployez votre business à hauteur de vos talents et compétences

2/ Les objectifs, les outils pédagogiques et le programme

3/ Les formateurs – coachs

4/ L'organisme de formation

5/ Les modalités d'inscription

3/ Les formateurs - coachs

PHILIPPE DUVOCELLE

CONSULTANT, COACH ET FORMATEUR

EXPERT EN DEVELOPPEMENT

STRATEGIQUE ET COMMERCIAL



- Un itinéraire entièrement tourné vers le **développement**: développement commercial, développement de produits et services, développement de méthodes, développement de projets, et développement de compétences.
- Un parcours opérationnel et managérial, réalisé au cœur de grands groupes internationaux, comme auprès de PME, qui a permis d'acquérir une **connaissance panoramique des différentes problématiques**, que les entreprises connaissent dans l'installation de la croissance et dans sa pérennisation.
- Une expérience concrète du développement d'activité pour un entrepreneur indépendant : créée en 2005, son activité de consultant indépendant génère plus de 200 K€ de chiffre d'affaires par an, tout en lui permettant de bénéficier d'une véritable qualité de vie, de se former, de pratiquer ses disciplines favorites et d'explorer de nouveaux terrains de jeu.

Coach, conseil et formateur, Philippe Duvocelle accompagne les individus comme les équipes, en fonction des besoins des accompagnés et de la situation, en mobilisant les ressources dont il dispose :

- Une grande expérience et une forte expertise dans les relations interpersonnelles où le climat de confiance et l'équilibre du pouvoir sont déterminants pour la qualité des résultats attendus,
- Ses formations en développement personnel, et en gestion de la relation interpersonnelle : Gestalt, Programmation Neuro Linguistique, Hypnose Ericksonienne, Mindfulness Based Stress Reduction, l'approche Action Types, l'approche Human Element, L'Appreciative Inquiry.

La passion de transmettre.

3/ Les formateurs - coachs

CHRISTIAN JUNOD

COACH ET FORMATEUR

AUTEUR ET CONFERENCIER



- Une longue expérience de 23 ans dans le domaine bancaire dans une grande multinationale. Comme conseiller en patrimoine, responsable d'équipe, d'assistant à la direction régionale.
- Une passion pour l'être humain et une volonté de comprendre ce qui se joue dans les équipes et d'être un moteur pour gagner en équipe.
- Une volonté de transmettre qui l'amène à écrire un premier livre « Ce que l'argent dit de vous » aux Editions Eyrolles. D'autres sont en cours d'écriture.
- Passionné par le sport et la nature, il fait de la compétition durant des années pour ensuite préférer les trails en montagne et en hiver les courses en randonnées.

Il s'est formé à plusieurs modèles d'accompagnement.

- La relation à l'argent. Il s'est formé auprès de Peter Koenig durant des années et poursuit les travaux de recherche avec lui.
- Le coaching Coach & Team est un modèle développé par Vincent Lenhardt pour l'accompagnement des individus, des équipes et des organisations.
- L'approche Elément Humain (Will Schutz) pour laquelle il intervient en tant que formateur certifié.
- La Communication Non Violente pour laquelle il s'est formé durant de nombreuses années.
- L'approche systémique qui permet d'avoir un autre regard sur les problématiques d'entreprise
- La Personne Source pour accompagner à la réussite de projets sous toutes ses formes.

12

3/ Les formateurs - coachs



Le bonheur est ailleurs que dans votre compte en banque !

L'argent est le thème tabou par excellence : en parler revient à dévoiler une part de notre intimité et met mal à l'aise la plupart d'entre nous.

A travers de nombreuses situations vécues, Christian Junod vous invite à interroger votre relation à l'argent et à réfléchir sur votre vie :

- Comprenez votre rapport à l'argent.
- Découvrez votre "money attitude".
- Vivez (ou gérez) l'argent au sein de votre famille sans heurts.
- Trouvez la sérénité face à l'argent
- Envisagez l'avenir sans que l'argent ne soit un frein...

Sommaire

Formation inter-entreprises

DÉPLOYEZ VOTRE BUSINESS EN TOUTE CONFIANCE

1/ Déployez votre business à hauteur de vos talents et compétences

2/ Les objectifs, les outils pédagogiques et le programme

3/ Les formateurs – coachs

4/ L'organisme de formation

5/ Les modalités d'inscription

4/ L'organisme de formation

PHILIPPE DUVOCELLE CONSULTANT

TITULAIRE DE LA CERTIFICATION QUALIOPi



Qualiopi
processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
- Actions de formation

Philippe Duvocelle Consultant, cabinet conseil engagé dans le développement des ressources et des marchés, est certifié selon le référentiel National sur la Qualité (Qualiopi) pour ses actions concourant au développement des compétences, mentionné à l'article L.6316-3 du code du travail et le PS-FOR-PRO-001, pour les activités de formation.

La certification QUALIOPi a été délivrée par QUALITIA Certification.

Cette qualification valide la rigueur, le professionnalisme et la recherche continue dans lesquels Philippe Duvocelle Consultant investit chaque année pour proposer à tous ses clients un accompagnement juste et de qualité.

Sommaire

Formation inter-entreprises

DÉPLOYEZ VOTRE BUSINESS EN TOUTE CONFIANCE

1/ Déployez votre business à hauteur de vos talents et compétences

2/ Les objectifs, les outils pédagogiques et le programme

3/ Les formateurs – coachs

4/ L'organisme de formation

5/ Les modalités d'inscription

5/ Les modalités d'inscription

Les participants

Le nombre de participants est limité à 12 personnes.

Cette formation s'adresse à des consultants, formateurs, coachs, thérapeutes, et autres professions libérales, expérimentés ou non, qui souhaitent déployer leurs activités en respectant leur écologie. Un travail préparatoire est demandé aux participants qui sont également invités à apporter avec eux l'ensemble des supports commerciaux et de communication dont ils disposent pour leur activité.

Une Tenue décontractée est recommandée pour tous les participants

17

Les 3 jours de formation, animés par les 2 formateurs-coachs

1 500,00 € HT

* Hors frais de déplacement, stationnement, restauration et hébergement.

Options

Le forfait 5 heures de coaching individuel pendant 1 an

1 000,00 € HT

Les modalités de prise en charge

L'organisme de formation est certifié Qualiopi.

Cette formation peut donner lieu à une convention pour une prise en charge par votre OPCO.

Pour toute demande de renseignements, merci de joindre directement Philippe Duvocelle au +33 (0)6 64 16 25 57 ou philippe@duvocelle.com

PHD

PHILIPPE DUVOCELLE
CONSULTANT

24 Bis Chemin des 3 Noyers - 69570 DARDILLY

Tél. 06 64 16 25 57 – philippe@duvocelle.com

www.duvocelle.com