

## LE POINT CARRIERE

Accompagnement individuel ou semi-collectif

### OBJECTIF

- Développer son activité professionnelle en se basant sur l'étude du marché et du contexte socio-économique, sur sa propre expérience et sur celle du groupe.
- Situer la spécificité de son expérience, de sa pratique et de la connaissance de son/ses secteur(s).
- Formuler des propositions réalistes et développer des arguments commerciaux : réaliser ses supports de communication et de prospection, rencontrer des interlocuteurs cible, développer son réseau pour consolider sa position.

### CONTENU

- Analyser les expériences individuelles, en tirer les modèles économiques sous tendus
- Mener un travail critique sur les résultats et les écueils de ces modèles
- Réaliser, en individuel ou en groupe, une analyse qualitative et quantitative des réponses apportées localement sur les marchés
- Elaborer des réponses innovantes en terme économique, adaptées à un marché local, régional, national, etc. et aux particularités des produits et des secteurs de chacun
- **En groupe** : confrontations d'expérience, mises en situation et mises en réseau seront construites à partir de la richesse du groupe et fondées sur les échanges.
- **En individuel** : démarche de type coaching pour accompagner les actions nécessaires à la progression de son Point Carrière (analyse des actions réalisées, des réflexions en cours et des nouvelles directions de travail pour l'étape suivante).

### MÉTHODE ET OUTILS

- Approche collaborative en travail de groupe, mise en situation, analyse de cas
- Analyse des choix stratégiques professionnels, identification des valeurs qui sous-tendent les choix économiques et l'organisation de l'entreprise
- Analyse des évolutions sectorielles et fonctionnelles au regard des enjeux de l'entreprise
- Axe de progression opérationnelle : ce qui a déjà été tenté, travail sur les ressources mises en œuvre et les obstacles rencontrés
- Se projeter dans le projet / métier retenu : échelle de Dilts (vérification de la cohérence interne et externe du projet)
- Les ressources et les freins au changement (questionnement de type coaching)
- Enquête professionnelle et analyse du marché
- Marketing de soi, supports de communication
- Eléments de pricing : motiver le coût de ses prestations, choisir un prix
- Le réseau : le créer, l'activer, l'élargir, l'entretenir, etc.
- Organisation du travail de veille : sites à fréquenter, manifestations, newsletters

**PUBLIC** Artisans, Commerçants, Professions libérales, Auto entrepreneurs, Créatifs.

### DURÉE

- Individuel : 12 heures de face à face sur 1 à 2 mois et 2 heures de suivi à 1 mois
- Semi-collectif : 6 heures en individuel et 6 heures en groupe de 7-8 personnes

**TARIF** Devis sur mesure suite à l'entretien de recueil et d'analyse des besoins.

**Chef de projet**

01 42 62 46 90

> 7, place du Dôme - 92056 LA DEFENSE  
> 32, boulevard du Temple - 75011 PARIS

Mail : [contact@abccompétences.fr](mailto:contact@abccompétences.fr)  
Site : [www.abccompétences.fr](http://www.abccompétences.fr)