

# S'approprier une approche de Tuteur Externe dans une activité de consultant



Le Portage Salarial



**Le consultant Tutorat Externe** : est un professionnel expérimenté, externe à l'entreprise avec une expérience du « travail réel ». Il accompagne, en situation de travail, un salarié ou un dirigeant d'entreprise pour lui permettre une « montée en compétence » directement sur le lieu de travail ou en cours d'activité. Une méthodologie adaptée et spécifique est requise pour mener ces missions de consultant tuteur externe.

Le consultant tuteur externe apporte une expertise et un savoir-faire opérationnel.

## OBJECTIFS :

### Permettre aux seniors, cadres et assimilés cadres :

- Identifier et valoriser leurs expertises professionnelles,
- Acquérir une nouvelle compétence innovante de consultant tuteur externe,
- Mener à bien une mission de conseil tout en transmettant son savoir,
- S'approprier les outils et méthodes du tuteur externe,
- Promouvoir le tutorat dans les entreprises,
- Être proactif dans le développement et la pérennité de son activité professionnelle de consultant tuteur externe.

Cette action facilite l'accès à une nouvelle forme d'activité d'aide à la transmission de savoirs et acquisition de compétences.

## COMPETENCES VISEES :

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

- Adapter son offre d'accompagnement aux besoins des entreprises,
- Réaliser de manière autonome des missions de consultant tutorat externe,
- Construire, vendre et argumenter son offre devant un décideur,
- Créer et développer son réseau professionnel,
- Développer une activité de consultant tuteur externe en s'appuyant sur une solution de portage salarial.

## PUBLIC :

Demandeurs d'emploi ou salariés en reconversion professionnelle, cadres et assimilés cadres et à partir de 45 ans, souhaitant s'engager dans une démarche innovante.

## PREREQUIS :

- Avoir acquis une expérience professionnelle « significative »,
- Se projeter dans le développement de son activité.

## OUTILS ET METHODES MOBILISES :

- Méthode active et participative,
- Apport de connaissances et mises en pratique tout au long de la formation. Mise à disposition d'une plateforme e-Learning pour faciliter l'acquisition dans une démarche commerciale.

## DUREE :

**49 jours soient 343 heures réparties en :**

- ▶ **Durée en centre :**  
39 jours soient 273 heures.
- ▶ **Durée en entreprise :**  
10 jours soient 70 heures.

## DATES DE FORMATION ET DELAIS D'ACCES :

**15 novembre 2021 au 01/02/2022**  
**(Interruption du 22/12/21 au 03/01/22)**

## MODALITES D'ACCES :

- Formation en présentiel avec certains modules en distanciel,
- Groupe de 12 participants par session.

## LIEU DE REALISATION / ACCESSIBILITE :

ASCAPE ANGERS  
Espace Frédéric Mistral  
4 Allée des Baladins – 49000 ANGERS

**Formation accessible aux personnes à mobilité réduite et ouverte aux autres situations de handicap, nous contacter au préalable pour une étude personnalisée.**



pôle emploi



Région PAYS DE LA LOIRE

**AKTO**  
L'humain au cœur des services

## PROGRAMME DE LA FORMATION

La formation est organisée en 12 modules, une période de stages répartie sur 9 semaines et un temps de travail personnel sous guidance.

### ACCUEIL DES PARTICIPANTS - 3,5h :

- Présenter l'action de formation (durée et modalités),
- Présenter les intervenants, les partenaires et les participants,
- Remettre les plannings et autres documents,
- Signer le contrat de formation.

### MODULE 1 : EMERGENCE DU POTENTIEL PROFESSIONNEL ET PERSONNEL DU CONSULTANT TUTEUR EXTERNE – 31,5h:

- Analyser les parcours de formation et professionnel, repérage des compétences mobilisables,
- Analyser les intérêts et les aspirations professionnelles,
- Faire émerger une image de soi positive, professionnelle et attractive,
- Savoir formaliser un argumentaire mettant en valeur ses atouts personnels et professionnels.

### MODULE 2 : POSTURE ET MODALITES D'INTERVENTION EN TUTORAT EXTERNE - 35h :

- Savoir se positionner en tant que Consultant tuteur externe,
- Comprendre et s'approprier le processus et la méthodologie du consultant tuteur externe,
- Préparer et planifier le transfert de compétences vers le tuteur,
- Savoir concrétiser, suivre et évaluer le parcours du tuteur,
- Réaliser un bilan d'une mission de tuteur.

### MODULE 3 : SAVOIR DIAGNOSTIQUER UNE SITUATION EN ENTREPRISE EN AMONT D'UNE MISSION DE TUTORAT-EXTERNE - 21h :

- Recueillir et analyser les premières données en lien avec la mission,
- Savoir rédiger un rapport de diagnostic.

### MODULE 4 : PRENDRE LA PAROLE AVEC AISANCE - 14h :

- Développer sa capacité à gérer ses émotions,
- Comprendre les enjeux d'une prise de parole et savoir la préparer,
- Trouver son style et maîtriser les subtilités de la communication orale,
- Valoriser et rythmer son discours pour renforcer son impact,
- Rebondir sur l'imprévu pour répondre aux questions,
- Développer sa force de conviction.

### MODULE 5 : SAVOIR ORGANISER ET GERER SON TEMPS EFFICACEMENT EN TANT QUE CONSULTANT TUTEUR EXTERNE - 3,5h :

- Qu'est-ce que la gestion du temps ?
- Comment gérez-vous votre temps ?
- Apprendre à gérer son temps en intégrant les spécificités du consultant-tuteur-externe,
- Les principes de la gestion du temps.

### MODULE 6 : SAVOIR UTILISER LES OUTILS COLLABORATIFS AU SERVICE DE SON ACTIVITE DE CONSULTANT TUTEUR EXTERNE ET DE SES CLIENT- 14H (MODULE DISTANCIEL) :

- Acquérir les clés d'une approche collaborative à distance
- Manager ma relation client à distance avec les outils appropriés : panorama des principaux outils collaboratifs du marché (en libre accès et payants) et de leur offre (tarification, utilité, principales fonctionnalités),
- Acquérir les bons réflexes relationnels pour bien collaborer à distance

# S'approprier une approche de Tuteur Externe dans une activité de consultant



Le Portage Salarial



## **MODULE 7 : DECOUVRIR L'ECOSYSTEME DE LA FORMATION PROFESSIONNELLE - 7h :**

- Acquérir des repères pour identifier l'écosystème de la formation professionnelle et les sources d'information (cibles, acteurs, dispositifs),
- Comprendre le contexte général de la formation professionnelle (acteurs, convention et autres documents d'un dossier administratif à mettre en place pour une formation, financeurs etc.),
- Connaître le contexte réglementaire de la formation professionnelle,
- Mieux appréhender le marché de la formation professionnelle.

## **MODULE 8 : S'AFFIRMER POUR MIEUX COMMUNIQUER - 14h :**

- Adapter ses comportements pour favoriser des relations équilibrées et constructives,
- Identifier l'impact de sa communication verbale et non verbale,
- Comprendre les mécanismes de la communication et identifier les outils permettant d'optimiser son efficacité personnelle,
- Développer un comportement assertif,
- Prévenir ou gérer des situations conflictuelles.

## **MODULE 9 : DEVELOPPER SA DEMARCHE COMMERCIALE : ME FAIRE RECOMMANDER - 14h + Séance E-learning**

- Structurer ses documents de communication,
- Développer sa stratégie réseau pour développer son activité
- Se rendre visible auprès de ses clients,

## **MODULE 10 : DEVELOPPER SA DEMARCHE COMMERCIALE : REDIGER MA PROPOSITION COMMERCIALE – 21h + Séance E-learning**

- Comprendre les enjeux de la proposition commerciale,
- Réussir son premier entretien,
- Acquérir une méthodologie de questionnement et d'analyse,
- Savoir rédiger une note d'orientation et une proposition commerciale,
- Savoir nouer une relation opérationnelle avec le client.

## **MODULE 11 : DEVELOPPER SON RESEAU QUESACO AU PROFIT DU DEVELOPPEMENT DE L'ACTIVITE DE CONSULTANT-TUTEUR-EXTERNE – 10,5 h :**

- Cartographier et Identifier les réseaux professionnels dont je peux avoir besoin
- Etablir une stratégie d'intégration
- Activer et entretenir un réseau professionnel.

## **MODULE 12 : RENDRE VISIBLE SON OFFRE DE SERVICE DE TUTORAT-EXTERNE SUR LINKEDIN – 21h :**

- Définir ses objectifs de veille,
- Identifier son périmètre de veille, lister mes mots clés,
- Sélectionner ses plateformes ressources et les outils pour automatiser ma veille,
- Intégrer sa veille dans sa stratégie de développement commercial et mes actions de communication.

### **► MISE EN PRATIQUE EN ENTREPRISE : Acquisition de compétences répartie en 3 phases - 70h :**

- La phase de diagnostic dans l'entreprise,
- La phase de mise en pratique du tuteur externe,
- La phase de bilan avec l'entreprise et le tuteur externe.

## **TEMPS DE TRAVAIL SOUS GUIDANCE AU CENTRE DE FORMATION – 42h :**

- Personnalisation des supports de diagnostic, d'accompagnement et de bilan.
- Préparation les temps d'intervention en entreprise : réalisation de supports, documents spécifiques à l'accompagnement du tuteur en entreprise pour faciliter les entretiens réflexifs.
- Rédaction du rapport d'expérience de tutorat.

## **RENCONTRE AVEC LA SOCIETE DE PORTAGE REFERENCEE - 3,5h :**

- Présentation du fonctionnement du club de tuteurs externes existant,
- Présentation de la société de portage et des modalités de fonctionnement avec les tuteurs externes.

# S'approprier une approche de Tuteur Externe dans une activité de consultant



Le Portage Salarial



## MODALITES DE FINANCEMENT POSSIBLES :

Action financée dans le cadre d'une Préparation opérationnelle à l'emploi collective (POEC).

## MODALITES D'EVALUATION :

### Validation du stage et bilan de la formation

- ▶ Soutenance : présentation de sa mission en entreprise devant une commission composée de professionnels, rédaction d'un rapport d'expériences de tutorat.
- ▶ Bilans individuels avec les consultants tuteurs externes stagiaires et un référent formation.
- ▶ Bilan collectif intermédiaire et final avec les participants, les commanditaires et les partenaires.

## VALIDATION DE LA FORMATION :

Un certificat de réalisation sera remis au participant à l'issue de la formation. Cette formation ne fait pas l'objet d'un titre ou un diplôme.

## ETAPES D'INSCRIPTION :

- ▶ Dates Réunions d'information prévisionnelles : Les informations collectives sont animées par l'ASCAPE, le CIBC, ITG et un tuteur externe expérimenté.
  - A définir
  - A définir
  - A définir
- ▶ Entretien individuel : Permettant de vérifier la capacité à s'engager dans le dispositif innovant de tutorat externe. Cet entretien de sélection se déroule à la suite des informations collectives.

## LES PLUS DE LA FORMATION :

- ▶ Journée d'intégration : Les partenaires organisent une journée d'intégration avec tous les participants 8 jours avant le démarrage de la formation pour ainsi faciliter la mise en relation et créer une dynamique de groupe.
- ▶ Atelier de recherche de mission en amont de la formation : Chaque participant doit rechercher un lieu de stage avant de rentrer en formation. Après la phase de sélection, nous proposons un atelier pour faciliter la recherche de stage.
- ▶ Mise à disposition d'une plateforme en e Learning pour faciliter l'acquisition d'une démarche commerciale.
- ▶ Un référent pour vous accompagner tout au long de la formation.
- ▶ Des professionnels experts dans leurs domaines d'intervention.

## LES ATOUTS DU CONSULTANT TUTEUR EXTERNE :

Porteur des ressources externes à l'entreprise :

- Il intervient sur une thématique précise d'amélioration des compétences internes et défini par le diagnostic en amont,
- Il accompagne le salarié dans le développement de ses compétences et le maintien de son employabilité.

Centré sur la tâche :

- Opérationnel, il adopte une démarche pédagogique sur mesure et de terrain : binôme composé d'un tuteur (apprenant) et d'un tuteur externe (référent),
- La personne tutorée acquiert des savoir-faire sur le lieu et sur le temps de travail en entreprise.

Transmission d'une méthodologie et d'outils efficaces :

- Il accompagne la personne tutorée à la mise en place d'outils pérennes pour argumenter sa performance.

Orienté résultats :

- Il s'assure de l'acquisition du savoir pour en garantir la continuité.

Utilisation d'une méthodologie personnalisée et adaptée :

- Il réalise un diagnostic de faisabilité et rédige un plan d'action structuré et précis,
- Il réalise des temps d'observation, d'acquisition de compétences et des entretiens réflexifs pour faciliter la progression de l'apprentissage,
- Il utilise des supports adaptés pour aider à la transmission des compétences,
- Il fait régulièrement une analyse personnalisée des objectifs et résultats quantitatifs et qualitatifs de la mission.