**« Maitriser les choix stratégiques de mon entreprise »**

**STRATEGIE PME**

**Dossier de Candidature CONSULTANT**

**Allotissements**

**Consultant Lot Eclairage dirigeant**

**Consultant Lot Eclairage entreprise**

**Consultant Lot Eclairage marchés**

**Possibilité de répondre à 1 lot ou aux 3 lots**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| A – CONSULTANT CANDIDAT (la candidature est obligatoirement nominative) | | | | | | |
| Nom : Prénom :  téléphone portable : mail : | | | | | | |
| Ancienneté dans la structure actuelle :  Nombre d’années d’exercice de conseil :  en accompagnement de projet de croissance externe :  *(éventuellement)* Fonction autre que consultant dans la structure :  *(éventuellement)* Qualification conseil : | | | | | | |
| B – CABINET, ORGANISME de RATTACHEMENT | | | | | | |
| Raison sociale : Forme juridique :  Adresse :  Téléphone bureau :  Site internet :  N° d’existence formation :  L’organisme est-il assujetti à la TVA ? OUI  NON  Effectifs de la structure en consultants juniors : en consultants seniors :  Nombre d’années d’existence :  Appartenance à un réseau :  CA sur les 3 dernières années : | | | | | | |
| C – VOTRE FORMATION INITIALE, DIPLOMES | | | | | | |
| Titre exact formation, diplômes : | Etablissement – lieu : | | | | Date : | |
|  |  | | | |  | |
| Lot : Eclairage Dirigeant | | | | | | |
| D - VOTRE (ou VOS) DOMAINE(S) HABITUEL(S) d’INTERVENTION de CONSEIL en ENTREPRISE (relatif au consultant et non à l’ensemble de l’organisme) | | | | | | |
| 1 – Votre domaine cœur de compétence d’intervention conseil : | | Indus\* | Service\* | TPE\* | PME\* | Groupe\* |
|  | |  |  |  |  |  |
| 2 – Vos autres domaines de conseil (généraux ou plus spécialisés) | |
|  | |  |  |  |  |  |
|  | |  |  |  |  |  |
|  | |  |  |  |  |  |
|  | |  |  |  |  |  |

|  |
| --- |
| La phrase marketing par laquelle vous définissez habituellement votre prestation, votre concept conseil : |
| Vos modes & pratiques habituels d’intervention (voir indications\* ci-dessus pour cocher) :   coaching\* diagnostic\* auto-diagnostic\* plan de progrès\* action terrain ciblée\* formation-action\* |

\* **habituel = cocher les 2 cases sur rubrique**

**occasionnel = cocher une seule des deux cases**

**exceptionnel = pas de croix**

|  |
| --- |
| E –Les THEMES PRINCIPAUX de FORMATION CONTINUE sur LESQUELS VOUS- MEME INTERVENEZ (en intra ou inter-entreprises) |
| - |
| - |
| - |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
| F – *(Eventuellement)*  VOS INTERVENTIONS en FORMATION INITIALE (Ecoles, Université…) |
|  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **G - VOS DERNIERES REFERENCES SIGNIFICATIVES d’INTERVENTION CONSEIL et/ou en FORMATION CLIENTS DIRECTS** | | | | | | | | |
| année | durée | | taille entre. | activité de l’entreprise | | Nature de la mission, résultats | | |
|  |  | |  |  | |  | | |
|  |  | |  |  | |  | | |
|  |  | |  |  | |  | | |
|  |  | |  |  | |  | | |
|  |  | |  |  | |  | | |
|  |  | |  |  | |  | | |
|  |  | |  |  | |  | | |
| H – Vos PRINCIPALES INTERVENTIONS EN CONSEILet/ou en FORMATIONPROGRAMMES COLLECTIFS | | | | | | | | |
| Expérience conseil dans des programmes collectifs : OUI  NON  si OUI, indiquez : | | | | | | | | |
| année | | Programme | | | structure/organisme client | | Nbr de PME | remarques |
|  | |  | | |  | |  |  |
|  | |  | | |  | |  |  |
|  | |  | | |  | |  |  |
|  | |  | | |  | |  |  |
|  | |  | | |  | |  |  |
|  | |  | | |  | |  |  |
|  | |  | | |  | |  |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Lot : Eclairage ENTREPRISE | | | | | |
| D - VOTRE (ou VOS) DOMAINE(S) HABITUEL(S) d’INTERVENTION de CONSEIL en ENTREPRISE (relatif au consultant et non à l’ensemble de l’organisme) | | | | | |
| 1 – Votre domaine cœur de compétence d’intervention conseil : | Indus\* | Service\* | TPE\* | PME\* | Groupe\* |
|  |  |  |  |  |  |
| 2 – Vos autres domaines de conseil (généraux ou plus spécialisés) |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

|  |
| --- |
| La phrase marketing par laquelle vous définissez habituellement votre prestation, votre concept conseil : |
| Vos modes & pratiques habituels d’intervention (voir indications\* ci-dessus pour cocher) :   coaching\* diagnostic\* auto-diagnostic\* plan de progrès\* action terrain ciblée\* formation-action\* |

\* **habituel = cocher les 2 cases sur rubrique**

**occasionnel = cocher une seule des deux cases**

**exceptionnel = pas de croix**

|  |
| --- |
| E –Les THEMES PRINCIPAUX de FORMATION CONTINUE sur LESQUELS VOUS- MEME INTERVENEZ (en intra ou inter-entreprises) |
| - |
| - |
| - |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
| F – *(Eventuellement)*  VOS INTERVENTIONS en FORMATION INITIALE (Ecoles, Université…) |
|  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **G - VOS DERNIERES REFERENCES SIGNIFICATIVES d’INTERVENTION CONSEIL et/ou en FORMATION CLIENTS DIRECTS** | | | | | | | | |
| année | durée | | taille entre. | activité de l’entreprise | | Nature de la mission, résultats | | |
|  |  | |  |  | |  | | |
|  |  | |  |  | |  | | |
|  |  | |  |  | |  | | |
|  |  | |  |  | |  | | |
|  |  | |  |  | |  | | |
|  |  | |  |  | |  | | |
|  |  | |  |  | |  | | |
| H – Vos PRINCIPALES INTERVENTIONS EN CONSEILet/ou en FORMATIONPROGRAMMES COLLECTIFS | | | | | | | | |
| Expérience conseil dans des programmes collectifs : OUI  NON  si OUI, indiquez : | | | | | | | | |
| année | | Programme | | | structure/organisme client | | Nbr de PME | remarques |
|  | |  | | |  | |  |  |
|  | |  | | |  | |  |  |
|  | |  | | |  | |  |  |
|  | |  | | |  | |  |  |
|  | |  | | |  | |  |  |
|  | |  | | |  | |  |  |
|  | |  | | |  | |  |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Lot : Eclairage MARCHES | | | | | |
| D - VOTRE (ou VOS) DOMAINE(S) HABITUEL(S) d’INTERVENTION de CONSEIL en ENTREPRISE (relatif au consultant et non à l’ensemble de l’organisme) | | | | | |
| 1 – Votre domaine cœur de compétence d’intervention conseil : | Indus\* | Service\* | TPE\* | PME\* | Groupe\* |
|  |  |  |  |  |  |
| 2 – Vos autres domaines de conseil (généraux ou plus spécialisés) |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

|  |
| --- |
| La phrase marketing par laquelle vous définissez habituellement votre prestation, votre concept conseil : |
| Vos modes & pratiques habituels d’intervention (voir indications\* ci-dessus pour cocher) :   coaching\* diagnostic\* auto-diagnostic\* plan de progrès\* action terrain ciblée\* formation-action\* |

\* **habituel = cocher les 2 cases sur rubrique**

**occasionnel = cocher une seule des deux cases**

**exceptionnel = pas de croix**

|  |
| --- |
| E –Les THEMES PRINCIPAUX de FORMATION CONTINUE sur LESQUELS VOUS- MEME INTERVENEZ (en intra ou inter-entreprises) |
| - |
| - |
| - |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
| F – *(Eventuellement)*  VOS INTERVENTIONS en FORMATION INITIALE (Ecoles, Université…) |
|  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **G - VOS DERNIERES REFERENCES SIGNIFICATIVES d’INTERVENTION CONSEIL et/ou en FORMATION CLIENTS DIRECTS** | | | | | | | | |
| année | durée | | taille entre. | activité de l’entreprise | | Nature de la mission, résultats | | |
|  |  | |  |  | |  | | |
|  |  | |  |  | |  | | |
|  |  | |  |  | |  | | |
|  |  | |  |  | |  | | |
|  |  | |  |  | |  | | |
|  |  | |  |  | |  | | |
|  |  | |  |  | |  | | |
| H – Vos PRINCIPALES INTERVENTIONS EN CONSEILet/ou en FORMATIONPROGRAMMES COLLECTIFS | | | | | | | | |
| Expérience conseil dans des programmes collectifs : OUI  NON  si OUI, indiquez : | | | | | | | | |
| année | | Programme | | | structure/organisme client | | Nbr de PME | remarques |
|  | |  | | |  | |  |  |
|  | |  | | |  | |  |  |
|  | |  | | |  | |  |  |
|  | |  | | |  | |  |  |
|  | |  | | |  | |  |  |
|  | |  | | |  | |  |  |
|  | |  | | |  | |  |  |

# A RENSEIGNER QUELQUE SOIT LE/LES LOT(S)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| I – RESUMEZ VOTRE EXPERIENCE PASSEE PRECEDANT VOTRE ACTIVITE DE CONSEIL / FORMATION | | | | | |
| date | entreprise | activité de l’entreprise | Effectif | fonction, poste occupés | |
|  |  |  |  |  | |
|  |  |  |  |  | |
|  |  |  |  |  | |
|  |  |  |  |  | |
| J – *(éventuellement*) VOS SOUHAITS/DOMAINES DE SPECIALISATION PARTICULIERS | | | | | |
|  | | | | |
| K – VOS MOTIVATIONS de PARTICIPATION au PROGRAMME CROISSANCE EXTERNE | | | | | |
| |  | | --- | | L – TARIFICATION €/JOUR : | | | | | |
| Date de renseignement du dossier de candidature, signature et cachet : | | | | |

**Document à retourner uniquement par courrier (date limite : LE VENDREDI 20 MARS 2020 – (cachet de la poste faisant foi) à l’adresse suivante :**

**Cetim**

**Programme Strategie Pme**

**25 avenue des Arts**

**BP 32027**

**69616 VILLEURBANNE Cedex**

Le consultant et son organisme certifient l’exactitude des informations mentionnées dans ce document

A l’exception des questions mentionnées « facultatif », les autres questions doivent être obligatoirement renseignées pour que le dossier soit pris en considération. Un défaut de réponse aurait pour conséquence d’écarter automatiquement la candidature.

### **Renseigner le document.**

Il est demandé de ne pas dépasser le nombre de lignes prévu initialement dans la mesure du possible ou tout du moins de veiller à la mise en page.

Conformément à la loi « informatique et libertés » 78-17 du 6 janvier 1978, vous êtes informés que les données personnelles du présent dossier de candidature seront utilisées dans le cadre exclusif du dispositif « STRATEGIE PME », pour la sélection puis l’agrément des consultants pouvant intervenir dans ce Programme.

L’agrément est délivré nominativement, par un comité de sélection, suivant les modalités précisées dans le document CAHIER DES CHARGES : Prestation de consulting en Stratégie PME

Seuls des consultants préalablement agrées peuvent être mobilisés pour intervenir dans le Programme « STRATEGIE PME ».

Pour le choix de leurs intervenants « STRATEGIE PME», les chefs de projet peuvent être amenés à consulter les dossiers de candidature des consultants agréés.

Les membres du comité de sélection consultants, les chefs de projet, qui ont accès à ce document, s’engagent à la confidentialité des informations mentionnées.

Vous disposez, pour la durée du dispositif « STRATEGIE PME », sur justification de votre identité, d’un droit d’accès, de modification et de rectification des données vous concernant. Pour exercer ce droit, il convient de vous adresser au responsable du traitement des données : José Pédraza – Cetim.