

Piloter son Cabinet : Devenez le Dirigeant derrière le Praticien

Présenter le parcours de formation comme une transformation stratégique pour les professionnels du conseil, passant d'une activité subie à un pilotage entrepreneurial conscient.

Le Parcours de Transformation (Sessions 1 à 5)

DE LA POSTURE À LA RESPONSABILITÉ ÉCONOMIQUE



PRATIQUE SUBIE



AUTORITÉ DE DIRIGEANT

Passer d'une pratique subie à une autorité de dirigeant qui pilote réellement son chiffre d'affaires.



LA VALEUR DU CONSEIL VS LE PRODUIT



CONSEIL



PRODUIT

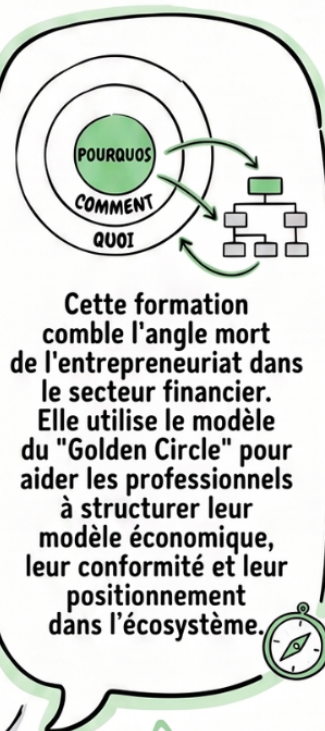
Arbitrer consciemment ses revenus et transformer la conformité réglementaire en un levier de confiance client.



SYNTHÈSE DU GOLDEN CIRCLE PERSONNEL



Choisir sa place dans l'écosystème (réseaux, partenaires) en alignant son Pourquoi, son Comment et son Quoi.



Cette formation comble l'angle mort de l'entrepreneuriat dans le secteur financier. Elle utilise le modèle du "Golden Circle" pour aider les professionnels à structurer leur modèle économique, leur conformité et leur positionnement dans l'écosystème.



Consolidation et Passage à l'Action



SESSION 6 : BILAN À +3 MOIS



Analyser ce qui a bougé concrètement dans le cabinet après la mise en pratique autonome.

LA FEUILLE DE ROUTE STRATÉGIQUE



Production finale d'un plan à 6 mois formalisant le positionnement unique du dirigeant.

INFORMATIONS PRATIQUES

RYTHME

Un mercredi par mois

DURÉE PAR SESSION

2h30 (en distanciel)

Créneaux matin ou après-midi

6 sessions au total

CONTACT

Christelle Molin-Mabille

christelle@laclassique-desentrepreneuses.fr

PROGRAMME DE FORMATION

PILOTER SON CABINET

Assumer sa posture de dirigeant pour exercer son métier dans la durée

CATÉGORIE

Formation professionnelle continue · Développement entrepreneurial

OBJECTIFS ET PRÉSENTATION

Ce programme de formation s'adresse aux professionnels de l'intermédiation financière, CGP, IAS, IOBSP, professionnels de l'immobilier, qui souhaitent développer leur maturité entrepreneuriale pour exercer leur métier dans la durée.

La plupart des professionnels du secteur ont été formés à leur métier. Peu ont travaillé l'entrepreneuriat derrière ce métier : la responsabilité du chiffre d'affaires, le pilotage du modèle économique, la conformité comme levier de différenciation, le positionnement conscient dans l'écosystème professionnel.

Ce programme comble cet angle mort. Il ne traite pas de produits financiers, de réglementation technique ni de techniques de vente. Il travaille la posture du dirigeant derrière le praticien.

À l'issue de cette formation, le participant sera capable de :

- Identifier les responsabilités qui relèvent de sa propre autorité de dirigeant, distinctes de celles qu'il délègue sans le décider
- Cartographier les sources de revenus de son cabinet, leur poids respectif et ses dépendances économiques
- Décrire par écrit son modèle de revenus réel et nommer les arbitrages qu'il opère entre rémunération et posture de conseil
- Reformuler la présentation de ses obligations déontologiques pour en faire un levier de crédibilité dans la relation client
- Sélectionner consciemment ses engagements professionnels dans son écosystème — partenaires, réseaux, associations
- Rédiger une feuille de route à 6 mois formalisant son positionnement stratégique (Golden Circle personnel : pourquoi / comment / quoi)

Christelle Molin-Mabille +33 6 07 17 48 76 | christelle@lacliquedesentrepreneuses.fr

Société de portage salarial PARTENAIRE MISSION SAS au capital de 34 000 € · immatriculée au RCS de Lille Métropole sous le numéro 799 099 759 · domiciliée au 1 rue Christian Maille - 59710 ENNEVELIN

Organisme de formation NDA 31590886159 | certifié QUALIOP

Version 1.1 · Avril 2026

PROGRAMME DE LA FORMATION

Le programme suit un fil conducteur unique : du regard sur sa propre posture dirigeante (session 1) vers le choix conscient de sa place dans l'écosystème professionnel (session 5). Chaque session correspond à un niveau du Golden Circle de Simon Sinek.

L'ordre des sessions ne suit pas la séquence linéaire du modèle de Sinek, il part de la réalité opérationnelle du cabinet (POURQUOI, puis QUOI économique, puis COMMENT) pour rejoindre une vision stratégique globale en session 5. Cette progression est délibérée.

SESSION 1 • Assumer sa place de dirigeant | 2h30

- Distinction pratique professionnelle / responsabilité entrepreneuriale
- Zones de délégation inconsciente : ce qu'on laisse se décider sans soi
- Notion d'autorité entrepreneuriale
- Exploration du POURQUOI : la raison d'exercer ce métier

SESSION 2 • Responsabilité du chiffre d'affaires | 2h30

- Chiffre d'affaires subi versus chiffre d'affaires piloté
- Structure du CA : sources de revenus, poids respectifs, dépendances
- Lien entre décisions commerciales et résultats économiques
- Exploration du QUOI : ce que le cabinet produit réellement pour ses clients

SESSION 3 • Modèle de revenus et arbitrages | 2h30

- Modèle de commissionnement et biais économiques inconscients
- Tensions entre rémunération produit et valeur du conseil indépendant
- Impact de l'intelligence artificielle sur la structure de valeur du conseiller
- Exploration du COMMENT : la façon de construire sa valeur - arbitrages assumés vs implicites

SESSION 4 • Conformité comme actif de confiance | 2h30

- Conformité subie versus conformité incarnée
- Rôle pédagogique du conseiller dans la présentation des obligations réglementaires
- Conformité comme levier de crédibilité professionnelle et de fidélisation client
- Approfondissement du COMMENT : comment s'exerce concrètement le métier - ce qui est visible pour le client

SESSION 5 • Choisir sa place dans l'écosystème | 2h30

- Dépendances implicites versus engagements professionnels choisis
- Rôle des associations professionnelles, partenaires et plateformes
- Valeur irremplaçable du conseiller humain dans un écosystème augmenté par l'IA
- Synthèse Golden Circle : POURQUOI j'exerce / COMMENT je le fais / QUOI je produis pour mes clients

Christelle Molin-Mabille +33 6 07 17 48 76 | christelle@lacliquedesentrepreneuses.fr

Société de portage salarial PARTENAIRE MISSION SAS au capital de 34 000 € · immatriculée au RCS de Lille Métropole sous le numéro 799 099 759 · domiciliée au 1 rue Christian Maille - 59710 ENNEVELIN

Organisme de formation NDA 31590886159 | certifié QUALIOPi

Version 1.1 · Avril 2026

SESSION 6 • Consolidation | 2h30 - 3 mois après la session 5

- Bilan depuis la session 5 : ce qui a bougé, ce qui résiste encore
- Apprentissages réalisés en autonomie sans accompagnement
- Révision et consolidation du Golden Circle personnel à la lumière du vécu

PROCHAINES PROMOS

Dates	Jour
09/09/2026 → 13/01/2027 Suivi 14/04/2027	2ème mercredi du mois 10:30 - 13:00
25/11/2026 → 24/03/2027 Suivi 23/06/2027	4ème mercredi du mois 14:30 - 17:00
17/02/2027 → 16/06/2027 Suivi 15/09/2027	3ème mercredi du mois 10:30 - 13:00
12/05/2027 → 13/10/2027 (pas de session en août) Suivi 12/01/2028	2ème mercredi du mois 10:30 - 13:00
27/10/2027 → 23/02/2028 Suivi	4ème mercredi du mois 14:30 - 17:00