**Réunion du mardi 29 octobre 2019 : Devenir un consultant *recherché* – Atelier n°1**

Bruno Couturier inaugure une série d’ateliers qui s’inséreront dans le programme classique de présentation par les consultants de leur domaine d’excellence. Les ateliers du mardi seront axés sur l’utilisation des nouveaux outils du réseau de solidarité essecalumni afin que les consultants deviennent de plus en plus des consultants « recherchés ».

L’atelier de ce jour est consacré précisément à la définition de ce qu’est un consultant « recherché ». Bruno rappelle que le métier de consultant, il faut le vouloir très fort en se positionnant dans la durée lors des dix étapes recensées dans l’accompagnement du consultant tel qu’il figure sur le site CC.

Le support de présentation de l’atelier est joint en annexe, il réunit les expériences conjuguées de Charles-Géraud Seroude, consultant professionnel à profil commercial et de Bruno Couturier, commercial à profil consultant. Charles-Géraud a consacré sa vie professionnelle à la « Franchise » dont il est devenu le « Pape » dans une niche de marché qu’il a construite. Il nous livre ses recettes de succès applicables à tous ceux qui se projettent dans un avenir de consultants indépendants prospères.

Dans l’esprit de pratiquer un atelier interactif, Bruno sollicite chacun des consultants présents et les questions sont nombreuses sur l’utilisation concrète des outils pour dérouler les 10 étapes.