

L’accélérateur du Go-To-Market des Managers de Transition

Diagnostic et conseil : pilotez votre expertise comme un business

IRISÉE MANAGEMENT

Notre constat :
des experts seniors avec une valeur réelle mais aux profils trop peu lisibles



Un paradoxe que vous connaissez peut-être ?

VOTRE RÉALITÉ

- 15 à 25 ans d'expérience professionnelle
- Des résultats démontrés : transformations, retournements, croissance, gestion d’équipes sous pression
- Un réseau professionnel solide
- Une légitimité reconnue par vos pairs

VOS DIFFICULTÉS

- Un CV de dirigeant qui ne correspond pas aux besoins des missions
- Un profil LinkedIn qui ne vous ressemble pas
- Un pitch trop générique
- Des premiers RDV qui ne convertissent pas
- Des délais de plusieurs mois pour signer une mission

Vous avez la valeur. Mais pas encore l'offre.

IRISÉE MANAGEMENT

Mieux valoriser
votre expérience,
pour générer plus
de chiffre d'affaires



L’accélérateur du Go-To-Market des managers de transition

1

MODULE 1 : CLARIFIEZ VOTRE OFFRE

Transformez une trajectoire senior en une « offre » lisible et différenciante, orientée résultats.

2

MODULE 2 : DEVENEZ VISIBLE

Maîtrisez votre positionnement et votre communication.

3

MODULE 3 : PERFORMEZ EN ENTRETIEN

Transformez les opportunités en missions signées.

Un programme conçu par un cabinet de management de transition, pour des managers de transition. Irisée Management accompagne les indépendants au quotidien : nous connaissons les codes du marché, les attentes des recruteurs en entreprises et les erreurs qui coûtent des missions.

IRISÉE
MANAGEMENT

Ce que la formation « Go-To-Market » d'Irisée va changer pour vous

Apprenez à mieux vous vendre, pour vous vendre plus et plus vite

CV D'EXPERT
Liste de postes et responsabilité

→

DOSSIER DE MISSION ORIENTÉ RÉSULTATS
Liste de postes et responsabilités

PROFIL LINKEDIN PASSIF
CV copié-collé, aucune prise de parole

→

POSITIONNEMENT VISIBLE ET ACTIF
Ligne éditoriale claire, réseau stratégique activé

ENTRETIEN SUBI
Pitch générique, questions non préparées

→

ENTRETIEN PILOTÉ
Mission analysée, plan d'action anticipé

- Lisibilité
- Visibilité
- Performance



IRISÉE MANAGEMENT

À qui s’adresse ce parcours de formation ?

Différents profils et un même besoin : passer de l'expertise à l'offre (exemples de profils)

LE DIRIGEANT DEVENU INDÉPENDANT

- Ex-DG / DAF / DRH / Directeur industriel
- Forte expérience, réseau existant mais peu activé commercialement

- **Sa situation** : il vient de quitter un poste de direction et découvre que son CV de cadre dirigeant ne suffit pas à se vendre comme manager de transition.
- **Son frein principal** : la difficulté à se présenter comme prestataire plutôt que comme candidat à un poste.
- **Ce qu'il cherche** : à clarifier son positionnement et gagner en confiance en entretien.

Modules 1 + 3

L'EXPERT MÉTIER QUI BASCULE VERS LE MT

- Expert reconnu (Supply, achats, finance, RH, transformation, etc..)
- Souvent déjà consultant interne ou chef de programme

- **Sa situation** : il voit dans le MT une suite logique mais n'a jamais formulé une offre ni un territoire de mission précis.
- **Son frein principal** : un positionnement trop large, confusion entre expertise, conseil et MT.
- **Ce qu'il cherche** : à apprendre à dire dans quelles situations on l'achète et construire ses cas signatures.

Modules 1 + 2

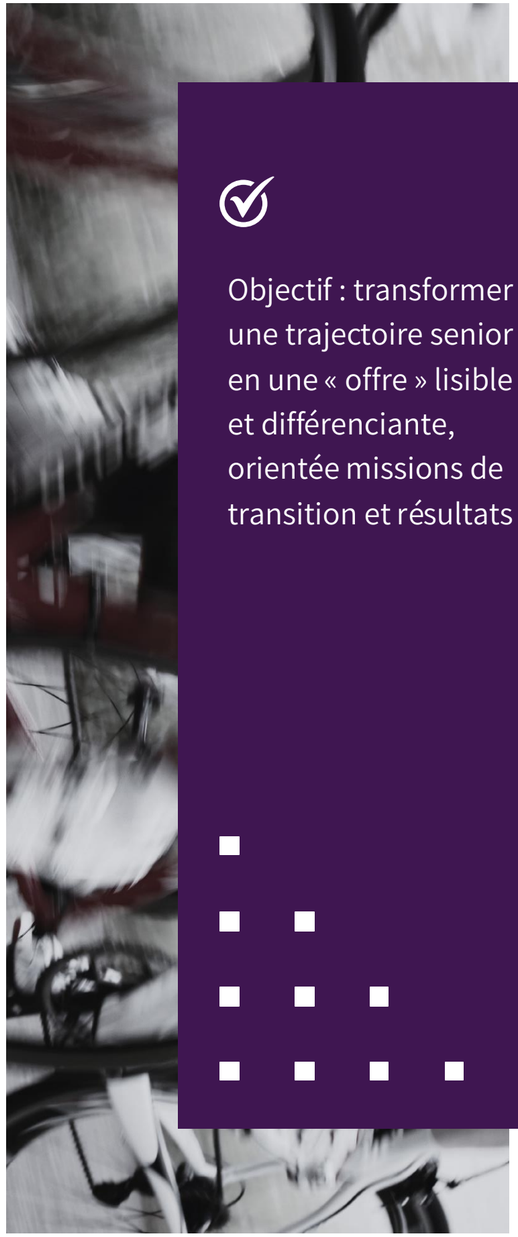
LE MT DÉBUTANT DÉJÀ VISIBLE MAIS PEU CONVERTISSEUR

- Déjà indépendant, profil LinkedIn actif
- Quelques premiers échanges, parfois une première mission

- **Sa situation** : il a compris l'importance de la visibilité mais peine à transformer ses opportunités en missions signées.
- **Son frein principal** : un pitch trop générique, entretiens mal préparés, difficulté à lire les attentes implicites du client.
- **Ce qu'il cherche** : à professionnaliser sa préparation d'entretien et son suivi commercial.

Modules 2 + 3

IRISÉE MANAGEMENT



Objectif : transformer une trajectoire senior en une « offre » lisible et différenciante, orientée missions de transition et résultats

Module 1 - Clarifier son positionnement & structurer son parcours pour se vendre

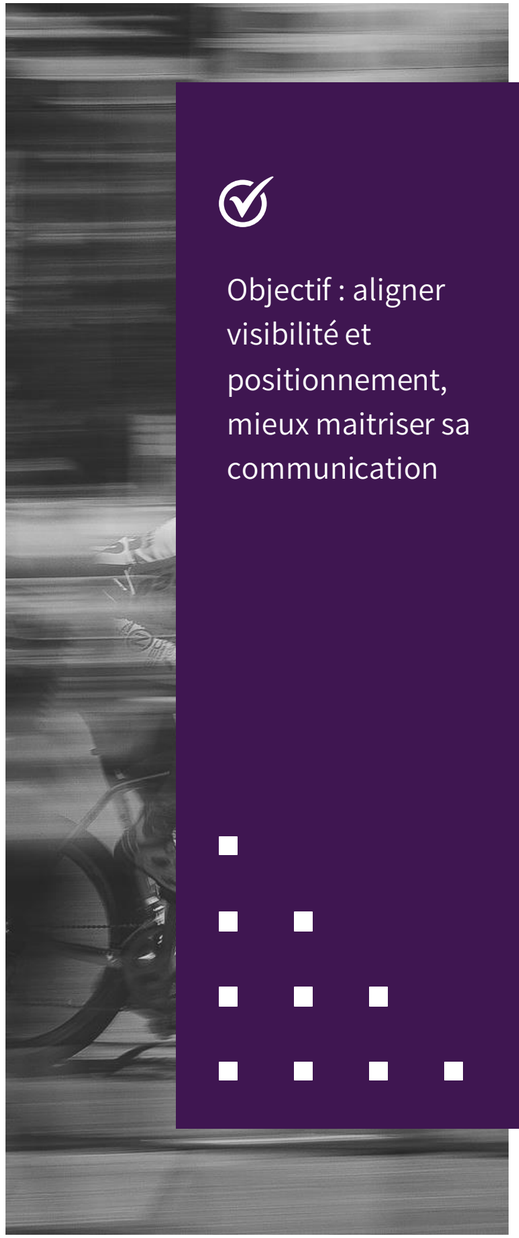
Travaillez votre positionnement et storytelling, la cohérence de votre parcours, la lisibilité de votre CV/dossier

- Clarifiez votre « personnage de manager de transition » : zones de force, types de situations où vous intervenez, style de leadership, valeurs, etc.
- Définissez votre « territoire » : secteurs, tailles d'entreprise, types d'interlocuteurs (DG, DAF, fonds…)
- Apprenez à structurer une histoire professionnelle : situation de départ, problème, rôles joués, actions, résultats, etc.
- Transformez les expériences passées en « cas de mission » typés (crise, hyper croissance, carve out, retournement supply, etc.)
- Mettez en avant des indicateurs de résultats (délais, cash, ROI, productivité, climat social…).
- Apprenez à sélectionner : repensez votre CV et dossier missions
- Structurez vos pitchs et réponses selon les situations (pitchs de 30 secondes à 5 minutes)
- Travaillez les questions difficiles : trous dans le CV, missions courtes, échecs, reconversions, changement de secteur.
- Travaillez la communication verbale et non verbale

LIVRABLES :

- 1 document de synthèse personnalisé comprenant votre positionnement clarifié, votre territoire d'intervention prioritaire, vos forces différenciantes
- 1 CV / dossier missions restructuré
- 2–3 cas de mission formalisés et réutilisables en entretien

IRISÉE MANAGEMENT



Objectif : aligner visibilité et positionnement, mieux maitriser sa communication

Module 2 - Rendre son positionnement visible : personal branding et réseaux

Installez une présence continue, crédible et efficace en s'appuyant sur les codes du personal branding pour cadres/dirigeants

- Construisez un profil LinkedIn optimisée et aligné avec le module 1
- Adoptez les règles de communication sur les réseaux pour mieux imaginer votre autopromotion
- Construisez une mini stratégie de contenu :
  - 2 ou 3 thématiques liées au champ d'intervention
  - Formats simples : courts retours d'expérience, minicas, « leçon tirée d'une mission », commentaires pertinents sur l'actualité de son secteur, etc.
- Développez un networking stratégique
  - Identifiez et entretenez un « premier cercle » (cabinets, DRH, DG, anciens clients, pairs)
  - Bonnes pratiques de messages, cafés réseau, suivi post mission

LIVRABLES :

- Profil LinkedIn optimisé
- Plan de visibilité / stratégie de contenu / activation de votre réseau

IRISÉE MANAGEMENT



Objectif : transformer les opportunités en missions signées

Module 3 - Performer en entretien

Préparer en profondeur vos entretiens, sur le fond comme sur la forme, et mettez toutes les chances de votre côté

- Compréhension de la mission : quelles sont les attentes exprimées et celles non exprimées de la part du client
- Compréhension de l'environnement : les interlocuteurs et leurs enjeux spécifiques
- Simulation d'entretiens : visio enregistrée ou séance filmée
  - Jeu de rôle Candidat vs Client avec débrief précis sur votre clarté, impact et crédibilité.
  - Points clés de votre parcours MT à mettre en avant pour la mission

LIVRABLES :

1 synthèse personnalisée comprenant :

- Vos forces et faiblesses observées à l'oral
- Vos axes d'amélioration prioritaires
- Des recommandations concrètes d'ajustement

IRISÉE MANAGEMENT

Des modules
« à la carte » selon
vos besoins.
Entre 5h et 7h
d'accompagnement



Nos tarifs pour les managers de transition

1

MODULE 1 : 800€ TTC

2h individuel + 30 min relecture (+ CR entretien, liste des conseils personnalisés, etc.)

2

MODULE 2 :

- Individuel : 1h + revue du profil LinkedIn : **450€ TTC**
- Collectif : à venir, non ouvert à la vente

3

MODULE 3 : 350€ TTC

1h individuel

Modules 1 + 2 : OUVERTURE DIFFÉRÉE
Le lancement concerne uniquement les trois modules individuels à l'unité. Le pack n'est pas proposé à la commande. Ses modalités seront précisées ultérieurement.

IRISÉE MANAGEMENT



IRISÉE
MANAGEMENT

contact@irisee-management.com

irisee-management.com

Vincent Latrasse

+33 7 49 96 43 25