

La Méthode NEXUS

Devenir consultant pour les dirigeants de PME, en douze mois

La méthode qu'Hervé Lambert a construite en trente ans de conseil aux PME : diagnostiquer une entreprise, bâtir un plan avec son dirigeant, puis l'accompagner dans la durée. Vous l'apprenez, puis vous la pratiquez sur un cas réel.

DURÉE

12 mois • environ 136 h

42 h en salle, environ 70 h de mission, 24 h de mentorat

DATES

Nov. 2026 à oct. 2027

Six vendredis du 20 novembre 2026 au 12 février 2027

LIEU

Strasbourg

Puis une entreprise d'accueil et le mentorat en visio

GROUPE

Une dizaine de participants

Mentorat en groupes de 4 à 5

TARIF

7 050 € TTC

Payable en 4 fois de 1 762,50 €

INSCRIPTION

Jusqu'au 5 novembre 2026

Formation en présentiel, non éligible au CPF

Objectif de la formation

Permettre à un cadre ou à un expert de transformer son expérience en une activité de conseil auprès des dirigeants de PME : construire son offre, trouver ses premiers clients, vendre et contractualiser une mission, la mener sur le terrain, puis piloter son activité.

Compétences visées

À l'issue du parcours, le participant est capable de :

- 1 Présenter son parcours et formuler une offre de conseil claire, adaptée aux dirigeants de PME.
- 2 Identifier ses clients cibles et son territoire, et mobiliser son réseau et la recommandation.
- 3 Adopter la posture de consultant et conduire un entretien de découverte avec un dirigeant.
- 4 Rédiger une proposition chiffrée, la négocier et la sécuriser par un contrat.
- 5 Réaliser une mission de diagnostic avec les outils NEXUS-360, NEXUS-P3S et NEXUS-CAP, jusqu'à la feuille de route remise au dirigeant.
- 6 Établir son modèle économique : besoin de revenu, prix de la journée de conseil, objectifs de vente, organisation.

Public concerné

- Cadres, managers et experts (finance, industrie, qualité, achats, marketing, ressources humaines...) qui veulent exercer leur métier comme consultant auprès de dirigeants de PME.
- Personnes qui doivent rebondir (plan social, licenciement, rupture conventionnelle) ou qui préparent, en restant en poste, leur deuxième vie professionnelle.

Prérequis

- Une expérience professionnelle significative dans un domaine utile aux PME.
- Un projet d'activité de conseil auprès de dirigeants de petites et moyennes entreprises.
- Pouvoir se libérer les six vendredis et une dizaine de jours de mission.
- Un ordinateur portable ; une webcam et une connexion internet pour le mentorat.

Inscriptions jusqu'au 5 novembre 2026, pour que le délai de rétractation soit écoulé avant la première journée.

Modalités et délais d'accès

1

Cinq questions en ligne

Deux minutes sur argos.academy pour vérifier si le parcours vous correspond et si le moment est le bon.

2

Entretien de 30 minutes avec Hervé Lambert

Par téléphone ou en visio : votre projet, votre expérience, votre calendrier, le financement. Il tient lieu d'entretien de positionnement.

3

Récapitulatif écrit

Le prix, les dates, l'engagement, ce qui n'est pas garanti et ce qui peut être financé dans votre cas.

4

Contrat avant tout paiement

Contrat de formation (ou convention si votre employeur finance), puis dix jours de rétractation, quatorze si vous signez à distance. Rien n'est à payer pendant ce délai.

Le parcours en trois temps

1

Six journées en salle

42 heures

Six vendredis à Strasbourg, du 20 novembre 2026 au 12 février 2027, de 8 h 30 à 12 h et de 14 h à 17 h 30.

2

Une mission en entreprise

environ 70 heures

Environ dix jours dans une entreprise d'accueil, à partir de la journée 5, étalés sur plusieurs semaines, en binôme avec un consultant expérimenté du réseau d'Hervé Lambert.

3

Huit mois de mentorat

24 heures

Une séance de 3 heures en visio par mois, de mars à octobre 2027, en groupe de 4 à 5 participants, sur vos cas réels.

Programme des six journées

J1

Vendredi 20
novembre 2026

Bâtir son offre

MODULE 1 Intégration et identité narrative. Présentation du groupe et de la Méthode NEXUS. Vos réalisations, et votre parcours raconté autrement qu'avec un CV.

MODULE 2 Proposition de valeur. Ce que vous apportez à un dirigeant de PME, votre offre et votre modèle économique.

RÉSULTAT Vous savez expliquer qui vous êtes et ce que vous apportez.

J2

Vendredi 27
novembre 2026

Définir ses cibles

MODULE 3 Identifier son client idéal. Le profil des entreprises et des dirigeants que vous pouvez aider, votre territoire.

MODULE 4 Trouver des clients par la recommandation. Votre réseau, ceux qui vous connaissent déjà et peuvent vous ouvrir des portes, le suivi de vos contacts.

RÉSULTAT Vous savez à qui parler, et où trouver vos premiers clients.

J3Vendredi 18
décembre 2026

Vendre une mission

MODULE 5 Adopter la posture de consultant. L'écoute, la reformulation, les questions qui font avancer un dirigeant.

MODULE 6 Vendre une prestation d'analyse et de conseil. L'entretien de découverte et le questionnaire de diagnostic de la méthode. Mises en situation.

RÉSULTAT Vous savez conduire un rendez-vous de conseil.

J4Vendredi 15
janvier 2027

Contractualiser

MODULE 7 Rédiger une offre de conseil. La proposition écrite, le prix d'une journée de conseil, la présentation au dirigeant.

MODULE 8 Négocier et signer. La négociation, les clauses essentielles, le contrat.

RÉSULTAT Vous savez faire une proposition claire, chiffrée et sécurisée.

J5Vendredi 22
janvier 2027

Lancer sa mission

MODULE 9 Le cadre d'une mission NEXUS. Les outils de diagnostic de la méthode : NEXUS-360 et le plan stratégique NEXUS-P3S. Les entretiens et l'analyse de l'entreprise.

MODULE 10 Conduire et suivre une mission. Les outils de suivi, la feuille de route NEXUS-CAP, les missions longues.

RÉSULTAT Vous avez un cadre pour réaliser vos missions.

J6Vendredi 12
février 2027

Piloter son avenir

MODULE 11 Construire son business plan de consultant. Ce qu'il vous faut pour vivre, vos tarifs, vos objectifs de vente.

MODULE 12 Organiser et piloter ses premières missions. Votre organisation, votre agenda commercial, votre feuille de route économique.

RÉSULTAT Vous repartez avec votre feuille de route économique.

— La mission en entreprise

Environ dix jours dans une entreprise d'accueil, organisés avec vous selon votre calendrier. En binôme avec un consultant expérimenté, vous menez une vraie mission : les entretiens, l'analyse de l'entreprise (stratégie, organisation, management, finances), puis la feuille de route construite avec le dirigeant.

RÉSULTAT Une première mission menée de bout en bout, et un livrable que vous pouvez montrer.

— Huit mois de mentorat

Une séance de 3 heures en visio chaque mois, de mars à octobre 2027, en groupe de 4 à 5 participants : vos rendez-vous, vos propositions, vos premières missions. Pour ajuster votre offre et ne pas rester seul.

RÉSULTAT Un groupe de pairs qui avance avec vous pendant le lancement de votre activité.

— Les outils de la méthode

NEXUS-360

Diagnostic stratégique, opérationnel et financier sur cinq piliers : stratégie, commercial, compétences, organisation, finances.

NEXUS-P3S

Plan stratégique construit avec l'équipe de direction de l'entreprise.

NEXUS-CAP

Feuille de route et programme d'accompagnement pour déployer le plan.

Méthodes pédagogiques

- Journées en présentiel, en petit groupe, alternant apports, échanges et exercices.
- Chaque exercice porte sur votre propre projet : offre, cibles, proposition, modèle économique.
- Mises en situation : entretien de découverte, présentation d'une proposition, négociation.
- Mission réelle en binôme, puis mentorat en groupe sur vos cas réels.

Évaluation et validation

Avant	Les cinq questions en ligne et l'entretien avec Hervé Lambert situent votre projet et votre expérience.
Pendant	Chaque journée produit un résultat vérifié par le formateur ; la mission, un livrable remis au dirigeant.
À la fin	Évaluation des acquis au regard des compétences visées ; questionnaires de satisfaction à chaud et à froid.
Assiduité	Feuille d'émargement à chaque journée et à chaque séance de mentorat.

Attestation de fin de formation précisant les compétences acquises, et certificat de réalisation. Le parcours ne délivre ni diplôme ni certification.

Tarif

- 7 050 € TTC pour le parcours complet : les six journées, la mission en entreprise d'accueil et les huit mois de mentorat.
- Paiement possible en quatre fois : 1 762,50 € en novembre, décembre, janvier et février.
- Ne sont pas compris : vos trajets et, si besoin, votre hébergement à Strasbourg.

Accessibilité

Formation accessible aux personnes en situation de handicap, dans une salle accessible aux personnes à mobilité réduite. Un besoin particulier ? Dites-le avant l'inscription : les adaptations possibles sont étudiées avec vous. Référent handicap : Hervé Lambert.

Indicateurs de résultats

Première session du parcours dans ce format. Les indicateurs (satisfaction, assiduité, abandons) seront publiés sur argos.academy à l'issue de la session.

Moyens et supports

- Salle de formation à Strasbourg, vidéoprojecteur et paperboard ; adresse indiquée sur la convocation.
- Livret d'accueil et supports de chaque journée remis aux participants.
- Outils de la méthode : questionnaire NEXUS-360, trames NEXUS-P3S et NEXUS-CAP.
- Visioconférence pour le mentorat ; Hervé Lambert joignable entre les séances.

Financement

- Par vous-même, en quatre fois.
- Par votre employeur, au titre du développement des compétences.
- Plan social : le budget formation du congé de reclassement, selon les accords.
- Demandeur d'emploi : une aide de France Travail est parfois possible.

Non éligible au CPF à ce jour. Rien n'est automatique : votre situation est étudiée pendant l'entretien.

Intervenant



Hervé Lambert, président et fondateur d'ARGOS. Trente ans de conseil en stratégie et en finance auprès des dirigeants de TPE et de PME. Plus d'une centaine de personnes accompagnées du métier d'expert à celui de consultant. Master II, CNAM (ITB). Auteur des « Cahiers NEXUS ».

Pendant la mission : un consultant expérimenté du réseau d'Hervé Lambert, en binôme avec vous.

Contact et inscription

Hervé Lambert · 06 75 03 21 81 · hlambert@argosacademy.fr · argos.academy



ARGOS Academy est l'académie d'ARGOS CONSULTING SASU · 20 rue d'Agen, 68000 Colmar · SIRET 844 353 888 00010 · Déclaration d'activité n° 44680294668 auprès de la DREETS Grand Est (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État) · Certification Qualiopi n° 2020/87653.4, catégorie actions de formation.