



## Formation au métier du conseil

---

### Introduction

Le métier de consultant allie expertise technique et compétences humaines pour accompagner et conseiller les organisations dans leur projets. Cette formation permet de renforcer les bases du métier, en abordant les étapes clés d'une mission, de l'analyse à la restitution. Vous découvrirez également l'importance de la posture professionnelle, du savoir-être, du savoir-faire et du faire-ensemble, essentiels pour établir des relations de confiance avec vos clients. Vous bénéficiez de l'expertise de plus de 20 ans du formateur pour prendre du recul sur votre propre pratique et être en mesure de vous auto-évaluer. Vous repartez avec des méthodes et outils concrets et une prise de recul sur votre métier.

---

### Objectifs pédagogiques

- **Comprendre les fondamentaux du métier de consultant**  
Les missions principales d'un consultant et les exigences du marché.
- **Développer les compétences clés pour réussir une mission de conseil**  
Les étapes d'une mission de conseil, de la prise de contact à la restitution.
- **Améliorer la gestion de la relation client**  
Identifier les besoins d'un client et y répondre de manière pertinente et efficace (méthodes, outils).
- **Travailler la posture professionnelle du consultant**  
Adopter une posture crédible et adaptée, en fonction des différents types d'interlocuteurs et de situations.

---

### Pré-requis

- Aucun pré-requis spécifique.
- Cette formation est ouverte à toute personne souhaitant découvrir ou approfondir les bases du métier de consultant.

---

### Recommandé pour

- Consultants souhaitant renforcer et confronter leurs pratiques.
- Consultants en début de carrière souhaitant acquérir une base solide rapidement.
- Responsables d'entreprise, managers, et personnes intéressées par les missions de conseil.
- Toute personne cherchant à développer des compétences en gestion de missions et de conseil.

---

### Les +

- **Approche pragmatique** : mise en application immédiate des connaissances acquises.
- **Échanges enrichissants** : Partages des retours d'expérience avec les autres participants et le formateur expert qui a plus de 20 ans d'expérience en conseil et accompagnement au changement.



## Formation au métier du conseil

---

### **Contenu détaillé**

#### **Matinée : Introduction au métier de consultant et à la gestion de la relation client**

- **Présentation du métier de consultant**
  - Rôle et missions d'un consultant dans divers secteurs.
  - Définition des étapes d'une mission de conseil.
  - Identifier les besoins d'un client et comment y répondre efficacement.
  - **Présentation du savoir-être** : comment se comporter de manière professionnelle et empathique dans une mission de conseil.
  - **Les outils du savoir-faire** : comprendre les méthodologies et outils utilisés par les consultants pour structurer les missions.
- **Les étapes clés d'une mission de conseil**
  - De l'analyse initiale à la restitution finale : déroulement d'une mission de conseil type.
  - **L'importance du faire-savoir** : savoir communiquer les résultats, les progrès et les enjeux du projet.
  - **Atelier pratique** : Mise en situation d'une première rencontre avec un client : analyse des besoins et établissement d'un premier diagnostic.
- **La relation client et la gestion des attentes**
  - Comment établir une relation de confiance avec le client.
  - Comment gérer les demandes et attentes du client de manière proactive.
  - **Le niveau d'engagement** : pourquoi un consultant doit être pleinement impliqué pour assurer une mission réussie, comprendre le niveau de responsabilité.
  - **Atelier pratique** : Simulation de gestion de demande complexe d'un client.
- **Présentation du savoir-être et du savoir-faire en situation de conseil**
  - Importance de l'éthique, de la confidentialité et du respect des règles de déontologie dans le conseil.
  - Comment adopter une posture professionnelle adaptée à chaque situation : écoute active, bienveillance, assertivité.
  - **Le faire-ensemble** : le rôle de la collaboration et de l'intelligence collective dans une mission de conseil.



## Formation au métier du conseil

---

### **Contenu détaillé**

#### **Après-Midi : Outils et méthodologies du consultant, posture professionnelle et éthique**

- **Les outils du consultant**
  - Découverte des outils clés : SWOT, cartographie, analyse de problématiques, prise de décision, gestion de projet.
  - **Le savoir-faire** : compétences techniques nécessaires pour structurer une mission de conseil.
  - **Atelier pratique** : Application de l'outil SWOT sur un cas réel ou fictif.
- **Posture professionnelle et éthique dans le conseil**
  - Travailler la posture : comment se positionner comme un expert tout en restant humble et adaptable.
  - **L'importance du faire-savoir et du savoir-être** : comment communiquer efficacement sur ses compétences et savoir-faire tout en restant authentique.
  - Discussion sur les enjeux éthiques dans le conseil : conflits d'intérêts, responsabilité du consultant.
- **Le rôle du consultant dans la gestion du changement et l'accompagnement des équipes**
  - Comment le consultant peut intervenir pour accompagner une organisation dans le changement.
  - **Le faire-ensemble** : comment impliquer les parties prenantes dans la réussite de la mission.
  - **Atelier de mise en situation** : Simulation de gestion d'un changement dans une organisation (résistance, acceptation).
- **Clôture et retour d'expérience**
  - Synthèse des points clés abordés.
  - Tour de table pour partager les retours des participants sur les apprentissages de la journée.
  - Distribution d'une **check-list de suivi** pour les missions de conseil.
  - Évaluation participative et clôture de la session.



## Formation au métier du conseil

---

### **Évaluation**

- **Ateliers pratiques** : Concepts appliqués au travers des études de cas et des simulations tout au long de la journée.
- **Retour d'expérience en fin de session** : Évaluation de la progression par un feedback collectif (quiz interactif, sondages, discussion de groupe).

### **Livrables et bénéfices pour les participants**

- Un **guide méthodologique** pour structurer une mission de conseil efficacement.
- Un **outil d'auto-évaluation** de ses valeurs, forces, compétences
- Une **check-list** pour le suivi des étapes clés d'une mission.
- Un **certificat de participation** validant les compétences acquises.
- L'accès à un **réseau de consultants** pour échanger après la formation.

### **Modalités et session**

- Format : Présentiel & Distanciel
- Langue : Français
- Durée : 1 journée (7h)
- 14 participants maximum

### **Tarifs**

- INTER : 800 € HT / participant
- INTRA : Sur devis (Consulter notre grille tarifaire)
- Sessions sur mesure : Adaptation possible à vos besoins spécifiques

 **Contactez-nous pour réserver votre session, obtenir plus d'informations et connaître notre grille tarifaire!**

