

# ACQUÉRIR LES MÉTHODES ET OUTILS DU CONSULTANT (CYCLE)



FR96

10 jours (70h) 4 750,00 €<sup>HT</sup>

## Objectifs

Maîtriser les méthodes et outils de l'activité de prestation, afin de concevoir, organiser, et animer un processus de changement, d'orientation ou d'amélioration des pratiques d'une entreprise cliente

## Profil Stagiaire(s)

toute personne ayant une expertise potentiellement transférable en conseil dans une des fonctions de l'entreprise renforcée par une solide expérience professionnelle et souhaitant se lancer dans l'activité de consulting ; cette formation s'adresse également aux consultants internes.

## Pré-requis

Cette formation ne nécessite aucun pré-requis

## Profil Animateur(s)

Cette formation est assurée par plusieurs experts en consulting et management du changement



## PROGRAMME

### Module 1 : S'approprier le métier de consultant (2 jours)

#### S'approprier le métier de consultant et identifier les problématiques du consulting

Définir et mesurer les dimensions des métiers de conseil  
Identifier les différents types de consultants  
Connaître les rôles et activités du consultant  
Relier les styles de consultants et relations clients  
Profil des compétences et aptitudes humaines  
Ethique et consulting  
Les nouvelles exigences des métiers du consulting

#### Connaître les références théoriques, organisationnelles et psycho-sociologiques du consulting

Les différentes théories d'organisation d'entreprise  
La sociologie des organisations

#### Définir son offre de consultant

Appréhender sa méthodologie de définition de l'offre  
Définir son offre : travail par duo.  
Suivre individuellement la finalisation de l'offre  
Remise d'ouvrages

### Module 2 : Méthodologie de consulting et Animation (2 jours)

#### Méthodologie de consulting : l'ingénierie de projet

De l'analyse de la problématique à l'analyse des besoins  
L'art du questionnement auprès du commanditaire  
De la commande à la demande d'intervention  
De la demande d'intervention à l'offre  
Le cahier des charges de la demande : objectifs, cibles, priorités, enjeux...  
L'analyse critique du cahier des charges  
La proposition d'intervention  
Le grand oral  
La contractualisation et le lancement de la mission

## Contactez-nous

Conseiller formation  
09 88 66 10 00  
inscriptions@demoss.fr

## Nos promotions

### 2022 - Promotion 1 à Paris :

13 - 14 sept. 2022  
3 - 4 oct. 2022  
20 - 21 oct. 2022  
7 - 8 nov. 2022  
24 - 25 nov. 2022

# ACQUÉRIR LES MÉTHODES ET OUTILS DU CONSULTANT (CYCLE)



FR96 10 jours (70h) 4 750,00 €<sup>HT</sup>

## Lister les méthodes et outils de consulting

Méthodes et outils de diagnostic de la situation :

- . analyse des causes
- . approche systémique
- . approche complexe
- . analyse stratégique

Méthodes et outils de recueil d'informations :

- . entretiens, questionnaires, réunions
- . analyse de contenu

Clarification stratégique

Méthodes et outils de recherche de solutions

Méthodes et outils de mise en œuvre

## Evaluer et suivre l'intervention

Mesure, capitalisation

Pérennisation des résultats

## Module 3 : Répondre à un appel d'offre : entraînement (2 jours)

### Retour sur le module 1 : Culture du métier

Analyser le quizz sur la sociologie des organisations

Analyser un outil d'observation d'une organisation et d'un groupe : SCAN TEAM

### Présentation des offres finalisées par chaque participant

Présentation orale de 3 minutes

Présentation écrite « A4 »

3 études de cas :

- . projet de restructuration commerciale : structurer et faire parler les informations
- . fonctionnement d'une équipe à partir d'une vidéo : observer et faire réfléchir les clients sur les solutions
- . se positionner en tant que consultant : décoder le contexte et faire accepter les solutions

## Module 4 : Changement et projet (2 jours)

### Piloter et accompagner un projet de changement

Piloter le projet :

- . instances, rôles (maîtrise d'ouvrage et maîtrise d'œuvre)
- . missions et responsabilités individuelles et collectives des acteurs du projet

Manager les acteurs du projet dans le cadre d'une consultation :

- . stratégie de management de projet : styles et actions de management, attitudes dans la relation clientèle

- . stratégie de communication du projet : plan et actions de communication

Passer d'une logique de salarié à une logique d'expert et de prestataire

L'approche pédagogique de l'intervention

L'élaboration de dispositifs

L'évaluation et le suivi de l'action, la mesure des effets, la capitalisation et le transfert des acquis

## Module 5 : Maîtriser les aspects relationnels (2 jours)

### Intégrer la posture de consultant

Intégrer le coaching dans l'approche du consultant

L'accompagnement individuel et collectif

# ACQUÉRIR LES MÉTHODES ET OUTILS DU CONSULTANT (CYCLE)



FR96 10 jours (70h) 4 750,00 €<sup>HT</sup>

## Méthode pédagogique

Taux de réussite : 100 % (base de calcul : stagiaires ayant réalisé l'intégralité du parcours)

Contactez-nous !

Les sessions "A distance" sont réalisées avec l'outil de visioconférence Teams, permettant au formateur d'adapter sa pédagogie.

## Moyens pédagogiques et techniques de mise en œuvre

Nos formateurs DEMOS sont recrutés conformément aux spécifications mentionnées pour chaque formation. Ce sont des professionnels en activité et/ou des experts dans leur domaine.

Ils utilisent des méthodes et outils appropriés aux formations qu'ils dispensent et adaptent leur pédagogie au public accueilli.

Par ailleurs, nos centres de formation DEMOS sont tous équipés :

- Salles de formation lumineuses, spacieuses, design, ergonomiques, mobiles et équipées d'écrans plasma, de PC portables/fixes si nécessaire à la formation suivie.
- Accès au wifi haut débit sur l'ensemble des lieux
- Espace de co-learning et webcorners
- Cafés, collations et rafraîchissement sont offerts

Et tous sont accessibles aux personnes à mobilité réduite

## Le dispositif de suivi et d'évaluation

Pour assurer un suivi individuel, Demos a mis en place 2 types d'évaluation :

- Des évaluations des acquis en cours et en fin de formation

Elles peuvent être faites de différente manière selon le contenu de la formation suivie :

Quiz, exercice pratique, étude de cas, jeu de rôles, mise en situation, soutenance devant un jury pour les formations à finalité certifiante.

- Une évaluation de la satisfaction de chaque stagiaire est réalisée en ligne. Cette évaluation est complétée par l'appréciation du formateur à l'issue de chaque session.

## En complément

### Acquérir les méthodes et outils du consultant - CP FFP

Cette certification permet de maîtriser les méthodes et outils de l'activité de prestation, afin de concevoir, d'organiser et d'animer un processus de changement, d'orientation ou d'amélioration des pratiques d'une entreprise cliente.

Vous serez accompagné individuellement par un tuteur à tous les stades de votre parcours : de vos travaux de suivi à la rédaction et à la soutenance de votre mémoire. Reconnue dans le monde de l'entreprise, la certification professionnelle de la Fédération de la Formation Professionnelle permet de valider les compétences et connaissances acquises durant le parcours de formation. Elle atteste de la maîtrise d'une fonction, d'une activité ou d'un métier et accroît votre crédibilité professionnelle.

1 290,00 €

### Après cette formation vous pourrez suivre :

- Elevator Pitch : être percutant en cinq minutes
- Élaborer un Business Plan Fiable et Convaincant