

PROGRAMME DE LA FORMATION CONSULTANT TIME

Cette formation consultant permet d'acquérir un dispositif complet de méthodes de consulting opérationnel les plus avancées, mis en pratique avec l'élaboration d'un projet personnel tout au long de la formation.

Les objectifs de la formation :

Mettre en œuvre une large gamme d'outils et de méthodes pour mener à bien ses missions de conseil et d'organisation. Maîtriser les facteurs clés de réussite pour piloter des projets d'organisation. Comprendre son rôle et faciliter la conduite de projet par la prise en compte du facteur humain. Préparer au mieux la conduite du changement.

Session 1 : Le consultant et l'univers de l'entreprise (2 jours)

➤ **Accueil -Construire son projet personnel (1 jour)**

- Présentation du travail sur l'état de l'art de sa spécialité.
- Le métier de consultant et son évolution.
- Apports de méthodes.

➤ **Comprendre l'entreprise (1 jour)**

- Approche globale de l'entreprise.
- L'entreprise et son système économique : son secteur, sa stratégie, son positionnement, ses modes de gestion.
- L'entreprise et son système organisationnel : ses structures, ses différents systèmes.
- L'entreprise et son système social : sa culture, ses modes de management, ses modes de communication.
- L'utilisation de modèle d'entreprise pour le recueil des informations

Intersession : Approfondir, compléter la formation en salle

Pré-reading

Session 2 : L'univers de l'entreprise (suite) + Module optionnel (2 jours)

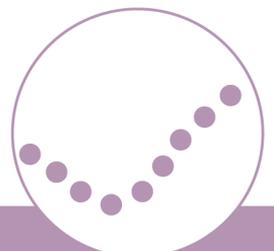
➤ **Comprendre l'entreprise (1 jour)**

- L'entreprise et son système social : sa culture, ses modes de management, ses modes de communication.
- L'utilisation de modèle d'entreprise pour le recueil des informations

➤ **Développer son leadership (1 jour) – Module optionnel**

- Analyser son propre style de leadership
- Identifier les pratiques d'un leadership mobilisateur
- Améliorer le processus, connaître les leviers de motivations pour progresser
- Affirmer son leadership de consultant

Consolider les acquis pendant l'intersession



Etude de cas

Session 3 : Définir l'approche par processus d'une entreprise + Module optionnel (2 jours)

- **Maîtriser l'approche par processus (1 jour)**
 - L'approche processus
 - Identifier les acteurs/Désigner les pilotes
 - Décrire et maîtriser le déroulement du processus
 - Les différents niveaux de processus
 - Modéliser un processus
 - Vérifier/Améliorer le processus
- **Maîtriser les techniques d'entretien (1 jour) –Module optionnel**
 - Les fondamentaux de l'entretien
 - Les techniques d'écoute, l'art questionnement, de la reformulation
 - La posture du consultant
 - L'interview
 - Les trames d'entretien
 - La gestion des situations tendues

Intersession : Approfondir, compléter la formation en salle

Pré-reading

Session 4 : Etablir un diagnostic et élaborer des préconisations (2 jours)

- Les différents modèles de diagnostics
- Identifier les besoins à l'origine du diagnostic
- La préparation et la conduite du diagnostic
- L'analyse des données et les préconisations

Intersession : Approfondir, compléter la formation en salle

Pré-reading

Session 5 : Le lancement d'un projet + Module Optionnel (2 jours)

- **S'approprier les méthodes de conduite d'un projet (1 jour)**
 - La définition du projet
 - La démarche de conduite de projet
 - La posture du chef de projet
 - L'outil de pilotage et de communication d'un projet
 - La clôture du projet
- **Se positionner sur le marché (1 jour) – Module optionnel**
 - Analyser ses ressources
 - Analyser son marché
 - Formuler la stratégie
 - Se différencier de la concurrence
 - Caractériser et cibler son offre
 - Ebaucher son plan d'action
 - Construire son marketing stratégique



Intersession : Approfondir, compléter la formation en salle

Pré-reading

Session 6 : La conduite du changement + Module optionnel (2 jours)

- **La conduite du changement (1 jour)**
 - Conduire un projet de changement, reconnaître les différentes étapes du cycle du changement
 - Réaliser la cartographie des acteurs
 - Elaborer un plan d'action

- **Promouvoir et vendre son offre (1 jour) – Module optionnel**

Promouvoir :

- Le choix des canaux de promotion, des réseaux sociaux...
- La communication ciblée
- Le plan de diffusion

Vendre :

- Elaborer un plan d'actions commerciales
- L'argumentaire de vente
- Le marketing opérationnel

Intersession : Approfondir, compléter la formation en salle

Pré-reading

Session 7 : La conduite du changement (suite) + Module optionnel (2 jours)

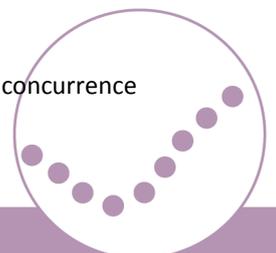
- **La conduite du changement (1 jour)**
 - Accompagner le client dans la mise en œuvre opérationnelle
 - Processus d'un communication stratégique
- **Entreprendre – Module optionnel (1 jour)**
 - Les différentes formes juridiques existantes
 - Les critères de choix de la structure

Consolider ses acquis pendant l'intersession

Etude de cas

Session 8 : Formaliser la prise de commande jusqu'à la proposition – Défendre la proposition (2 jours)

- **Formaliser la prise de commande jusqu'à la proposition (1 jour)**
 - La commande
 - Description du contexte
 - L'objectif de l'intervention
 - Elaboration d'un budget
- S'assurer de la pertinence du budget en corrélation avec les attentes de l'entreprise, de la concurrence



- **Défendre sa proposition (1 jour)**
 - Les principes de la présentation
 - Concevoir et rédiger
 - Préparer l'exposé oral – communiquer efficacement

Intersession : Préparation au projet entrepreneurial

Session 9 : Projet personnel + Module optionnel (2 jours)

- **Les Techniques d'animation de groupes – Module optionnel (1 jour)**
 - Les techniques d'expression
 - Les techniques d'animation
 - Les situations relationnelles délicates
- **Le projet professionnel (1 jour)**

Soutenance :

Présentation devant un jury de son projet personnel

Pour les entrepreneurs : positionnement de son offre

LES POINTS FORTS	DUREE ET PRIX	PUBLIC
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Cycle complet et efficace ➤ Des mises en application et des échanges sur des exercices et études de cas autour des savoir-faire et savoir-être ➤ Les intersessions permettent aux apprenants d'approfondir individuellement des points de programme traités en groupe, en présentiel tout au long du cursus. Ils permettent aussi de compléter les acquis 	<p>Durée : 12 jours (84 heures) + 3 modules à choisir parmi les 6 électives (21 heures)</p> <p>Prix particulier : 7200 euros TTC</p> <p>Module supplémentaire à la carte : 450 TTC/journée</p> <p>Prix entreprise : 8400 HT</p> <p>Module supplémentaire à la carte : 480 € HT</p> <p>Forfait repas : à la charge du participant</p>	<p>Pré-requis : Titulaire d'un Bac +4/5</p> <p>10 ans expériences min.</p>

