



# Savoir-être dans le métier du consulting

Mise à jour : Fév. 2024

**Durée :** 2 jours - 14 heures

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre son positionnement et son rôle en tant que consultant est nécessaire afin de mener à bien ses missions et de pouvoir les pérenniser.
- Développer ses activités de conseil avec succès !
- Transformez votre expertise en offre de prestations à forte valeur ajoutée
- - Sachez faire preuve d'autorité intellectuelle dans vos recommandations
- - Capitalisez sur chaque mission pour pérenniser votre activité
- - Adopter la bonne attitude, la posture adéquate
- - Maîtriser les techniques de communication

## PRÉREQUIS

- Aucun

## PARTICIPANTS

- Cadre expérimenté, en poste ou en transition professionnelle, souhaitant capitaliser sur son parcours et ses savoir-faire.

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Réflexion de groupe et apports théoriques du formateur
- Travail d'échange avec les participants sous forme de réunion-discussion
- Utilisation de cas concrets issus de l'expérience professionnelle
- Validation des acquis par des questionnaires, des tests d'évaluation, des mises en situation et des jeux pédagogiques
- Remise d'un support de cours

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Feuille de présence signée en demi-journée
- Evaluation des acquis tout au long de la formation
- Questionnaire de satisfaction
- Attestation de stage à chaque apprenant
- Positionnement préalable oral ou écrit
- Evaluation formative tout au long de la formation
- Evaluation sommative faite par le formateur ou à l'aide des certifications disponibles

## MOYENS TECHNIQUES EN PRÉSENTIEL

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation, équipée d'ordinateurs, d'un vidéo projecteur d'un tableau blanc et de paperboard

## MOYENS TECHNIQUES DES CLASSES À DISTANCE

- A l'aide d'un logiciel comme Teams, Zoom etc... un micro et éventuellement une caméra pour l'apprenant,
- suivez une formation en temps réel et entièrement à distance. Lors de la classe en ligne, les apprenants interagissent et communiquent entre eux et avec le formateur
- Les formations en distanciel sont organisées en Inter-Entreprises comme en Intra-Entreprise
- L'accès à l'environnement d'apprentissage (support de cours, labs) ainsi qu'aux preuves de suivi et d'assiduité (émargement, évaluation) est assuré
- Les participants reçoivent une invitation avec un lien de connexion
- Pour toute question avant et pendant le parcours, une assistance technique et pédagogique est à disposition auprès de notre équipe par téléphone au 03 25 80 08 64 ou par mail à [secretariat@feep-entreprises.fr](mailto:secretariat@feep-entreprises.fr)

## ORGANISATION

- Les cours ont lieu de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h

## PROFIL FORMATEUR

- Nos formateurs sont des experts dans leurs domaines d'intervention
- Leur expérience de terrain et leurs qualités pédagogiques constituent un gage de qualité

## ACCESSIBILITÉ

- Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation. Notre organisme peut vous offrir des possibilités d'adaptation et/ou de compensations spécifiques si elles sont nécessaires à l'amélioration de vos apprentissages

## Programme de formation

### Changer de posture... du consultant professionnel au professionnel consultant

- Modifier son système de valeurs et de repères
- Faire le deuil du modèle hiérarchisé et du statut conféré par ses précédents postes
- Intégrer le fait de VENDRE et de SE VENDRE
- Gérer son autonomie professionnelle : apprendre à travailler « sans-fil »
- S'inscrire dans une logique de réseau
- Cas pratique : cartographiez vos réseaux.
- À partir d'un schéma euristique, identifiez et organisez vos réseaux professionnels. Apprenez à les animer et les faire fructifier.

### Formaliser un positionnement clair, spécifique et différenciant

- Clarifier les rôles client / consultant
- Débanaliser ses compétences et ses domaines d'expertise
- Apprendre à les « contextualiser » par rapport à une entreprise et son cycle de vie
- Transformer son expertise en offre de produits et services
- Mesurer l'aptitude de changement du client
- Reconnaître la capacité du client à la réactivité
- Préparer ses outils, sa démarche commerciale et son plan de charge
- Cas pratique : faites le tri entre savoir-faire et expertises !
- À partir de la méthodologie bilan de compétences, formalisez une vision claire et synthétique de votre expertise, de votre offre et de votre parcours au moyen d'un tableau croisé de « fiches d'expertise » / biographies associées, micro cibles /prescr

### Soigner la relation client pour établir la relation de confiance

- La conduite de l'entretien : préparer, rompre la glace, pratiquer l'écoute active, conclure l'entretien, rédiger un compte rendu
- Prendre du recul et savoir restituer les éléments essentiels de la mission
- Utiliser les techniques de communication : écoute, questionnement, reformulation, réponses aux remarques, critiques, objections
- Appréhender les motivations et ses enjeux : difficulté, préoccupation ou ambition ?
- Développer une écoute « interactive » pour comprendre la chaîne de valeur de son client
- Trouver la bonne distance : être humble tout en sachant se rendre indispensable
- Amener son client à s'approprier les recommandations et le plan d'action
- Cas pratique : développez une écoute « interactive » plus que thérapeutique.

- Travail individuel sur la reformulation de synthèses clarifiantes, les comptes rendus d'entretien et les recommandations.

### Transformer une consultation en mission !

- Personnaliser ses outils commerciaux à chaque cible et problématique pour décrocher l'entretien
- Faire table rase de sa propre expérience pour être plus objectif dans l'analyse du problème
- Faire preuve d'autorité intellectuelle pour communiquer ses recommandations
- Bâtir les éléments d'une proposition réaliste : quelles ressources, quel planning, quel prix ?
- La méthode de présentation orale : préparer l'exposé, planter le décor, maîtriser le trac, soigner l'introduction, exploiter le langage non verbal, jouer sur la voix, donner du rythme, utiliser les aides visuelles
- Cas pratique : diagnostic et recommandations.
- Etat de l'art des différents outils à disposition du consultant pour formaliser d'un diagnostic sur mesure et modélisation d'une proposition et d'un plan d'action devisé restitué à l'oral devant un jury de soutenance improvisé.

### Piloter la mission et se préparer à de nouvelles opportunités

- Organiser les différentes phases du projet
- Manager en mode non-hiérarchique avec les équipes internes
- Fixer les points de contrôle et savoir suggérer des propositions correctrices
- Rassurer par une restitution client à chaque étape du projet
- Savoir apprécier avec son client le produit, les acquis et les effets de l'intervention pour laisser une empreinte au terme de la mission
- Cas pratique : les 7 phases d'une mission.
- Travail en groupe sur les attitudes favorables en mode projet.

### Pérenniser son business grâce au personal branding

- Maintenir et enrichir son expertise pour rester à la pointe
- Etablir une stratégie de présence sur les réseaux physiques et virtuels : Clubs, associations, conférences, blogs : comment faire son choix ?
- Fédérer et animer une communauté de prescripteurs autour de sa "marque"
- Faire vivre son image par le biais des autres pour établir une communication d'influence
- Travailler en multi projets : équilibrer son portefeuille clients et son temps
- Cas pratique : les lois et outils web du personal branding pour se faire reconnaître comme un expert