

## DEVENIR CONSULTANT

### 🔗 Objectif de la formation :

Conforter son offre de conseil et acquérir une posture professionnelle de consultant dans son domaine d'expertise spécifique.

### 🔗 Public

Ce cycle de 9 jours s'adresse à des professionnels et/ou experts confirmés dans un domaine d'activité, qui veulent transformer leurs expériences et leurs compétences spécifiques en ressources. Il peut concerner des personnes en situation de repositionnement professionnel interne ou externe. Les sessions sont constituées de 6 à 12 personnes.

### 🔗 Dates de formation

9, 10 et 11 Octobre 2017  
8, 9 et 10 Novembre 2017  
10, 11 et 12 Janvier 2018

### 🔗 Tarif :

Entreprise : 3 650 € Net  
Particulier : 2 850 € Net

### « Transformer votre expertise en business »

Vous avez une expertise et vous souhaitez pouvoir la valoriser auprès de futurs clients ? La formation « Transformer votre expertise en business, devenir consultant » vous permettra de :

- Définir la spécificité de votre offre et la valeur ajoutée qu'elle représente
- Présenter votre offre et votre solution dans un environnement concurrentiel
- Acquérir la posture et l'écoute client, nécessaires pour faire émerger les opportunités d'intervention auprès de votre réseau et de vos prospects
- Transformer les projets de vos clients en solution de conseil ou d'intervention

**A la fois, expert et agent de transformation, le consultant est un partenaire pour son client dont la posture d'accompagnant garantit l'efficacité.**

Le programme « Devenir consultant » vise à permettre aux participants d'être des « **Consultants transformateurs** » au de-là de leur expertise métier.

### Organisation du programme :

Un programme de 9 jours, réalisé à Lille, séquencés en 5 modules, sur une durée de 4 mois :

- Les 5 modules (9 jours) abordent la posture, la traduction de l'offre, les enjeux clients et les techniques spécifiques au métier de consultant
- Un module de 2 jours complémentaires sur « Vendre de l'accompagnement » est proposée pour renforcer ses compétences de développeur

Organisé autour d'une pédagogie alternant des apports théoriques et des mises en pratique sous forme d'ateliers et d'expérimentation entre participants, il implique un travail à la fois personnel, dans la recherche puis la conduite d'une mission de Conseil en inter-session. Les participants sont ainsi invités à s'organiser en Groupe de Pratique.

## 👉 Animation

- Carine DELAVENNE  
Consultante, Coach,  
psychothérapeute
- Ludivine MAISTRE  
Consultante, Coach, dirigeante  
et fondatrice du cabinet  
AMERIS Conseil
- Nathalie SERPOSSIAN  
Directrice associée de l'IFOD,  
Consultante RH, Coach formée  
à l'IFOD

## Contenu <sup>(1)</sup> :

La promotion est parrainée par un représentant du métier du Conseil (représentant d'organisation professionnelle, client, prescripteur de consultant, dirigeant de cabinet de conseil...) qui apportera sa vision du sujet

### Module 1 (1 jour) : La ou les postures de consultant

Ce module permet de construire les premières bases de la nouvelle identité professionnelle de consultant. Il facilite la transition « culturelle » d'une posture de professionnel en entreprise à celle de consultant. Ce module permet de valoriser et de différencier son offre de soi-même.

#### *Intersession*

Construire les outils de communication de son offre et de son expertise.

### Module 2 (2 jours) : La traduction de son offre de conseil

Ce séminaire permet de valoriser et de différencier son offre, en intégrant la notion d'innovation et de différenciation de l'offre. Grâce à l'utilisation de techniques de créativité, les éléments constitutifs de l'offre seront challengés. Les méthodes de prises de parole seront également utilisées dans le cadre de simulation de présentation de l'offre au client.

#### *Intersession*

Pratiquer la présentation de l'offre dans le cadre de contact réseau et de prospects.

### Module 3 (2 jours) : La relation client

Ce troisième module va permettre de renforcer les compétences d'analyse de situation et de développer la maîtrise des outils et techniques spécifiques à la posture de consultant : La conduite d'entretien, le recueil d'information en face à face, l'analyse et le diagnostic de situation, des acteurs et de l'environnement, l'écoute de ce qui est dit et non-dit, les techniques de reformulation et de synthèse.

#### *Intersession*

Décrocher un rdv client et approfondir la demande du client

### Module 4 (3 jours) : La création de la solution pour votre client

L'enjeu et le paradoxe du consultant sont de répondre aux besoins de son client tout en décalant suffisamment sa réponse pour susciter l'adhésion. Il permet de comprendre les enjeux de ses interlocuteurs afin d'adopter une ingénierie de solution orientée vers la ou les meilleures solutions pour répondre aux besoins du client. Ce module 4 est consacré à traiter la demande en livrable. Cette étape permet d'aborder les différentes méthodes utilisées pour construire une proposition au client.

#### *Intersession*

Construire et valider sa proposition auprès du client

### Module 5 (1 jour) : Pratique

Expérimenter la présentation devant un client des livrables, par des mises en situation et cas réels des stagiaires.

- **Module en option (2 jours) / Vendre de l'accompagnement**  
Vendre de l'accompagnement

<sup>1</sup> Des adaptations du programme peuvent être faites à chaque promotion et ne pas suivre exactement ce cursus.