

Le conseil en organisation tant en interne qu'en externe est un domaine en pleine mutation, en corrélation à cette période mouvementée que traversent les organisations non marchandes, publiques et privées. Certains invariants et la posture de cette profession sont profitables pour l'organisateur, le directeur/chef de projet, ainsi que les managers.

## Module 4 : Le conseil en organisation.

US 171G - 6 crédits

### Objectifs

À l'issue de la formation, les participants pourront :

- évaluer les opportunités offertes par le marché du conseil et de la formation
- faire le point sur leurs compétences pour construire leur offre de service
- connaître les différentes facettes du métier,
- répondre à une proposition commerciale
- élaborer une stratégie d'intervention et la mettre en œuvre
- piloter une mission en tenant compte des aspects politiques, et avec les bons outils de mesure en fonction des interlocuteurs / instances
- apprendre à rebondir lors de la clôture d'une mission
- avoir une vision intégrée du métier
- avoir des réponses en direct sur des échanges de pratiques/expériences ou certaines difficultés

### Programme

- Les tendances du marché du conseil et de la formation
  - ⇒ Le conseil et les différentes tendances
  - ⇒ La formation et ses évolutions
  - ⇒ Les différents acteurs des deux domaines
- Le profil des consultants et le métier
  - ⇒ Les compétences des consultants
  - ⇒ Consultant interne / externe
  - ⇒ Les différentes modalités d'exercices du métier
  - ⇒ Aspects contractuels du métier
  - ⇒ Ethique et déontologie
- Le positionnement du consultant (produit/marché)
  - ⇒ Choix du positionnement (produit/marché/cible)
  - ⇒ Construire son offre de service (Prix/Produit/Marché)
- La stratégie commerciale et relationnelle du consultant
  - ⇒ Elaborer sa stratégie commerciale et ses outils
  - ⇒ Transformer les prospects en clients
  - ⇒ Gérer les relations clients
  - ⇒ La posture du consultant (catalyseur, souffleur,...)
- Les stratégies d'intervention du consultant
  - ⇒ Du décryptage du besoin à la construction d'une proposition réussie
  - ⇒ Du contrat à la note de cadrage (planification/livrables)
  - ⇒ Réalisation de la stratégie d'intervention et pilotage des actions
  - ⇒ L'instrumentation pertinente du consultant / type de mission. Les NTIC au service de la mission / du métier.
  - ⇒ Conduite et animation du changement
  - ⇒ Bilan et évaluation de la mission
- Le principe de capitalisation et le métier de consultant
  - ⇒ Capitaliser sur ses stratégies d'interventions
  - ⇒ Capitaliser sur la stratégie commerciale/la relation client
  - ⇒ Capitaliser sur son réseau relationnel et ses partenariats
  - ⇒ Comment mettre à jour ses compétences et développer sa professionnalisation

<p><b>Public</b> Auditeurs diplômés du « Desto » et souhaitant accéder au diplôme du master en management « Organisation &amp; conduite du changement »</p>	
<p><b>Pédagogie</b> Le déroulement du programme alternera des exposés interactifs et des travaux pratiques sur ces cas concrets. Les situations-problèmes éventuelles apportées par des participants pourront être travaillées ensemble. Des documents, des fiches techniques, compléteront les apports et les productions des participants.</p>	<p><b>Modalités pratiques</b> <i>Durée : trois jours.</i> <i>Dates : vendredi 17 avril, lundi 20 et mardi 21 avril 2015.</i> <i>Evaluation finale avec les autres modules.</i></p>