



37, rue d'Amsterdam - 75008 Paris

Tél. : 01 42 26 07 54

Fax : 01 42 26 09 88

<http://www.lca-performances.com>

Programme de formation

Formation consultant

Action de formation

Contexte de formation	2
Objectifs de formation	3
Programme de formation	4

Logistique Pédagogique

Méthodes pédagogiques	7
Organisation de la formation	8
Documentation pédagogique	8
Prix de formation	9
Conditions générales	9

Sommaire

☉ Contexte de formation

Cette formation de consultant développe les thèmes opérationnels destinés à ceux et à celles qui souhaitent se lancer dans le consulting ainsi que pour les consultants qui veulent développer leur activité. Le présent parcours de formation propose un ensemble cohérent des méthodes, pratiques et outils mis en œuvre par les cabinets de consulting les plus innovants. Il part des principes essentiels de performance dans l'exercice du métier de consultant.

Vous pouvez acquérir ces compétences dans cette formation consultant. Savoir comment décrypter les enjeux stratégiques des entreprises en matière de leurs besoins en conseil va vous apporter une efficacité optimale. Ces méthodes sont intégrées dans un processus méthodologique complet, un système de consulting opérationnel.

- Comment évaluer vos atouts personnels pour vous lancer dans le conseil et la formation ?
- Comment organiser le développement de son activité consultant interne ou externe ?
- Comment analyser la demande du client et rédiger le cahier des charges ?
- Comment se constituer un portefeuille de prestations conseil et formation ?
- Comment maîtriser l'art de travailler à la mission ?

Le programme de cette formation de consultant est articulé avec le référentiel métier figurant dans le Répertoire National de Certification Professionnelle. C'est la raison pour laquelle la Certification Professionnelle auprès de la Fédération de la Formation Professionnelle vous est proposée en option. Ainsi, vous pourrez bénéficier d'un accompagnement personnalisé par un consultant LCA Performances Ltd à toutes les phases de votre parcours de certification auprès de la FFP, allant de suivi de vos travaux jusqu'à la soutenance de votre projet professionnel de consultant.

☉ Public visé

Que vous soyez manager, ingénieur, commercial ou professionnel expérimenté possédant une expertise de métier, cette formation s'adresse à vous. Si votre passion ou votre métier consiste à conseiller les autres alors cette formation est exactement celle qui vous aidera à réussir avec le maximum d'atouts. Elle vous permet d'acquérir les bases pour transformer votre expertise en consulting opérationnel.

☉ Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de connaissances spécifiques en matière de consulting. Cependant, la maîtrise d'une expertise ou une expérience professionnelle est demandée pour tirer le meilleur profit de la formation.

🔴 Objectifs de la formation consultant

La formation de consultant constitue un parcours de référence qui vous propose une méthode de travail, une formalisation des outils et une base de ressources professionnelles validées par l'expérience. Cette formation vous permet de devenir le consultant dans votre domaine d'expertise, une ressource interne ou externe à l'entreprise, pour l'aider à agir et à prendre des décisions aussi importantes que la définition des stratégies, les diagnostics, les audits, et autres actions de conseil et de formation.

Voici les objectifs que cette formation vous permet d'atteindre :

- Développer l'impact de votre leadership de consultant par la maîtrise des mécanismes conceptuels et opérationnels permettant de passer d'une logique d'expert à un processus du consulting stratégique
- Maîtriser les méthodes d'une approche empathique pour mieux discerner leurs besoins de clients internes ou externes pour mieux construire les offres et les projets à forte valeur ajoutée,
- Savoir identifier les enjeux de la relation de business consulting et de la relation humaine dans la conception et la mise en application des prestations intellectuelles,
- Définir votre positionnement par rapport au métier de consultant, vos valeurs, missions et prestations pour manager votre activité avec maximum d'efficacité,
- Finaliser votre projet de consulting et valider le positionnement de votre cabinet de consultant par rapport à vos ressources en matière d'expertise ainsi que votre potentiel de développement commercial,
- S'approprier des outils pour créer une large gamme de prestations et de processus méthodologiques opératoires pour mener avec efficacité vos missions de consultant,
- Savoir rédiger votre offre de consulting convaincante, fondée sur une stratégie commerciale conforme à la déontologie de la profession,
- Mettre au point une stratégie commerciale adaptée à vos prestations de consulting, à vos clients cibles et construire votre réseau de business partenaires,
- Acquérir des méthodes du management stratégique afin de maîtriser les leviers clés de la performance pour aider les entreprises à réussir leurs projets de changement,
- Affirmer votre leadership de consultant et votre talent de communicant pour mieux vous faire connaître de votre clientèle afin de favoriser son intérêt à vous choisir,

Cette formation vous permet de développer ou de perfectionner votre approche du métier de consultant, à la fois sur un plan technique et sur un plan commercial. Ainsi, vous pourrez mieux optimiser vos actions de conseil, donner des recommandations, mettre en place des stratégies commerciales, financières, technologiques ou en gestion des ressources humaines pour vos clients, grâce à votre propre expérience, à vos connaissances et à vos compétences, que vous renforcerez par des diagnostics pointus afférents aux différentes situations de consulting.

🟡 Programme de formation consultant

1. Développer ses capacités personnelles de consultant

C'est en maîtrisant des méthodes qui ont fait leurs preuves que vous saurez comment lancer le processus de développement de votre métier de consultant, quels choix d'expertise auront les meilleurs effets sur vos clients. Vous allez les découvrir ici, dans cette formation consultant :

- La découverte de vos potentialités de consultant à l'aide d'un auto-diagnostic,
- L'identification de vos capacités d'expertise technique et relationnelle du consultant,
- Les aptitudes et les comportements nécessaires pour entreprendre avec efficacité,
- Les grandes composantes du métier de consultant : éthique personnelle et rentabilité financière,
- Les différentes facettes des métiers du consulting et la polycompétence nécessaire,
- La définition des principes de son équilibre personnel par rapport à son activité de consultant,
- La connaissance de ses clients et de leur psychologie de décision,
- La dimension conseil et la dimension technique : professionnaliser les deux dimensions.

Au terme de cette phase de formation, vous développerez des compétences nécessaires au démarrage ou à l'extension de votre activité de consultant.

2. Affirmer son leadership de consultant

Réussir à faire passer une organisation de l'addition des contributions individuelles à la multiplication des compétences interactives au sein des organisations, des projets, des valeurs nécessite un leadership du consultant qui donne du souffle, qui met sous tension, qui communique la performance à ses clients.

- L'autorité naturelle : l'art de l'influence, la persuasion, la maîtrise des doutes,
- Les clés qui déclenchent la motivation, l'enthousiasme et l'engagement des clients,
- La présence et un charisme de choc : son énergie naturelle, sa résistance,
- Modéliser la manière d'agir de vos interlocuteurs : être un exemple à produire des succès,
- La définition de la vision, son mode de construction, son contenu, son utilisation,
- Comment élargir sa vision, la transmettre par sa personne et galvaniser un groupe ?
- Comment résister aux émotions des autres et transformer ses émotions en forces ?
- Permettre aux clients d'agir : encourager la coopération et renforcer les initiatives,
- Comment faire entrer votre client dans une dynamique de succès ?
- L'analyse stratégique et prise de risques maîtrisée pour gérer la complexité et l'incertitude.

Dans la nouvelle économie comme dans l'ancienne, le consultant doit être capable de donner sens à l'action à laquelle ses clients ont envie d'adhérer et qui est en mesure de développer une infrastructure, un environnement et une culture nécessaires pour relever les défis individuels et collectifs. Ce que vous trouverez dans cette formation consultant.

3. Maîtriser le web marketing appliqué au consulting

Vous découvrirez dans cette formation consultant comment internet rend possible une approche marketing pour des milliers de clients potentiels, des prestations de conseil puisque l'activité sur web s'apparente davantage à un marketing de l'offre qu'à un marketing de la demande.

- La définition des besoins des consommateurs des prestations immatérielles,
- Le positionnement E-marketing de vos prestations consulting,
- L'internet dans votre stratégie marketing du consulting et de la formation,
- L'identification des cibles et leurs profils d'achat des prestations intellectuelles,
- Le développement des partenariats et choix des bons prestataires de services,
- Comment faire cohabiter Internet avec les moyens de communication classiques ?
- L'approche systémique du consulting dans un contexte de globalisation,
- Le développement alternatif : territoire, entreprises, société,
- Les nouveaux besoins à satisfaire et les nouvelles stratégies à formaliser,
- Le développement de la communication interactive sur la scène mondialisée.
- La gestion de l'information dans le contexte de l'information numérique,
- La capitalisation de l'information et le partage de la connaissance,
- Le management de l'intelligence organisationnelle du consultant,
- La régulation de l'économie de l'information et la protection des systèmes d'information.

La réussite de cette formation consultant et de développement de votre consulting suppose un site internet compétitif, un excellent positionnement web, une animation commerciale dynamique, une communication performante, des technologies adaptées aux enjeux et une logistique orientée e-commerce.

4. Orienter son développement commercial vers des marchés porteurs

Les nouvelles règles de consulting associées aux nouvelles technologies de l'information et de la communication créent un environnement de travail dématérialisé. Il s'agit d'un changement en profondeur, entraînant la création de nouvelles compétences du consultant. Ce module formation consultant vous permet de discerner les enjeux et les évolutions des métiers axés sur le conseil et la formation.

- La définition du plan marketing des prestations du consulting,
- La mise en place d'une synergie marketing pour mieux répondre aux besoins des clients,
- Le positionnement de votre cabinet et segmentation de votre future clientèle par type de vos prestations,
- L'offre à formuler au marché : répondre au besoin et/ou l'anticiper ?
- L'établissement d'une charte de valeurs par rapport à sa mission de consultant,
- La politique des honoraires et des services afférents,
- La définition d'une stratégie commerciale en fonction des attentes et besoins des clients,
- L'élaboration de votre plan marketing et de vos actions de communication,
- L'optimisation des apports des nouvelles technologies pour rendre lisible l'offre de service,
- La valeur ajoutée du consultant : la dynamique et les perspectives de l'activité de consultant,
- Les critères de performance du consultant perçus par le client,
- L'anticipation des besoins du marché et la performance du conseil et/ou de la formation,
- Les stratégies d'animation des réseaux et le développement de partenariat.

Cette phase de formation consultant vous permet de repositionner les enjeux du marché des prestations intellectuelles et vous oriente vers la création de nouveaux créneaux fondés sur une démarche d'ouverture vers de nouvelles sphères de la compétitivité, entraînant la modification des mentalités et la montée en puissance d'une culture de consulting proactif.

5. Réaliser efficacement les interventions de consulting

Ce cycle formation consultant vous permet d'effectuer un tour complet sur le management d'une intervention de consulting. Il permet d'aborder toutes les composantes méthodologiques du métier de consultant afin de maîtriser le processus stratégique d'intervention dans l'entreprise et d'être efficace dans ses missions.

- Les différents processus d'intervention : les étapes, leurs caractéristiques respectives,
- La mise en valeur du cahier des charges dans le projet de prestation,
- Le processus de l'analyse de la demande à la conception du projet consulting,
- Les techniques d'entretien de conseil pour appréhender les réalités du client,
- La collecte d'information pour optimiser la ressource de base du consultant,
- Les différents niveaux de conception d'une intervention de consulting,
- La conception de l'intervention par la vision et le type de relation au client,
- Les interventions individuelles, les interventions en équipe,
- La définition de l'organisation relationnelle et professionnelle avec le client,
- Les principes et pratiques d'organisation d'une action de consulting,
- L'élaboration des scénarios de présentation des recommandations au client,
- Les facteurs clés de performance et contre-performance du consultant en intervention,
- L'instauration d'un processus continu de l'information sur les dossiers d'affaires,
- Les rapports et présentations au client sur la dynamique de la progression de l'intervention.

Avec ces compétences, développées pendant cette formation consultant, vous pourrez mieux optimiser vos actions de consultant, donner des recommandations, mettre en place des stratégies commerciales, financières, technologiques ou en gestion des ressources humaines pour vos clients, grâce à votre propre expertise, à vos connaissances et à vos compétences.

6. Développer et lancer son projet professionnel

Chaque stagiaire consultant est chargé de développer son propre projet lui permettant de structurer son processus de professionnalisation dans le cadre de son métier de consultant. Les travaux de formalisation du projet sont centrés sur :

- La définition des axes de projet par chaque stagiaire dans le domaine de son expertise de base conduisant à la modélisation de son projet professionnel dans l'entreprise,
- La définition d'une stratégie marketing dans le cadre de son expertise de consultant pour chacune des prestations, conformément aux axes de projet,
- La formalisation des plans d'action opérationnels pour déployer et réussir la réalisation de son projet professionnel dans les conditions optimales,
- La validation de projet professionnel sur le plan de la maîtrise opératoire de sa mise en œuvre, de sa faisabilité et sur le plan des capacités du stagiaire à le réaliser,
- La mise au point des modalités d'accompagnement de projet de professionnalisation post formation sous forme des sessions de télé-coaching individualisé.

Cette étape de formation constitue l'ancrage des compétences acquises par le stagiaire capable de réaliser les missions au sein de son entreprise ou de commercialiser ses prestations de conseil et de formation, pour ceux qui ont pour ambition de créer leur propre cabinet de consultant.

☉ Méthodes pédagogiques

Cette formation consultant s'appuie sur un dispositif complet de méthodes pédagogiques interactives fondées sur des mises en situations réelles des stagiaires. Vos objectifs professionnels feront l'objet de travaux personnalisés pendant la formation et serviront de support aux thèmes développés. Le présent parcours de formation est déployé en 3 phases :

Avant la formation

Avant cette formation, vous serez invité à réaliser les travaux préparatoires. Il s'agit des travaux qui vont vous permettre :

- D'accéder aux contenus préparatoires, rassembler les ressources et préparer votre formation,
- De réaliser le diagnostic de vos potentialités en matière du consulting,
- De se mettre en phase avec les objectifs de formation et des contenus du programme,
- De communiquer au formateur les grilles de dépouillement des diagnostics pour le traitement.

Pendant la formation

Le processus pédagogique est synchronisé avec votre profil et votre contexte professionnel afin d'optimiser l'intégration de nouvelles compétences, en matière du consulting.

- S'approprier des compétences de consulting à l'aide d'une pédagogie de mises en situation réelle,
- De relier ces compétences avec vos objectifs de performance dans une dynamique fonctionnelle,
- De développer une approche d'optimisation de ses performances du consultant,
- De déployer les plans d'action de progression professionnelle.

Après la formation

Avant la fin de cette formation, chaque participant développe son projet professionnel qui va se traduire par une mise en application, dans le contexte professionnel de chaque stagiaire. Ces projets sont suivis par des actions de télécoaching, après la formation, sur demande du participant. Il s'agit notamment :

- De communiquer au consultant formateur un bilan de l'état d'expérience, 3 mois après la formation,
- D'évaluer la réalisation de son projet professionnel en termes d'applications pratiques,
- De définir en commun les nouveaux objectifs de progression.

Le bilan final du retour sur investissement de la formation s'effectue 6 mois après la formation pour s'assurer que la réalisation des plans d'action faisant l'objet du projet professionnel est effectuée en conformité avec les critères de performance définis.

☉ Organisation de la formation

Une concentration permanente, une participation active à la formation de 7 heures par jour, constituent une implication importante, que l'on ne peut se permettre d'entraver par un confort insuffisant et des conditions matérielles précaires.

La durée de la formation consultant est de 28 heures. Elle se déroule à Nantes et/ou Paris. L'information concernant le lieu de son déroulement sera communiquée dès l'inscription effective du participant. Les réservations de chambres et leurs prises en charge sont assurées individuellement par le participant ainsi que les frais de son déplacement.

Le nombre de stagiaires à cette formation ne dépasse pas 6 participants afin que chacun puisse bénéficier d'un suivi pédagogique personnalisé. Les formations débutent à 9 heures et se terminent entre 17 et 18 heures. Les formations sont maintenues quel que soit le nombre de participants.

☉ Documentation pédagogique

La fourniture d'une documentation technique complète fait partie intégrante de cette prestation de formation. Il s'agit d'un support pédagogique de base qui vous permet de consulter les sujets exposés lors de différentes étapes de formation au métier de consultant. Bref, elle constitue un dossier de référence sur cette formation et les thèmes abordés.

L'ingénierie de formation consultant, mise à votre disposition, est validée sur la base des critères de performance intègrent la notion du retour sur investissement aussi bien pour les stagiaires que pour leur entreprise ou cabinet. Les supports pédagogiques ainsi constitués répondent aux impératifs tels que :

- Ils contiennent tous les éléments techniques abordés pendant la formation,
- Ils servent en tant que fil conducteur pédagogique tout au long de cette formation,
- Ils constituent des ressources méthodologiques pour appliquer avec efficacité les nouveaux acquis,
- Ils servent de référentiel de compétences pour le déploiement du projet professionnel.

C'est avec clarté et efficacité que ce dispositif méthodologique vous guidera dans l'acquisition de nouvelles compétences en matière de business consulting. Cette formation peut être suivie, sur votre demande, par un coaching de progression qui vous permet de trouver avec votre consultant formateur, des solutions spécifiques à vos attentes professionnelles.

Voilà pourquoi la documentation technique qui vous sera remise lors de cette formation contient environ 200 pages. Il s'agit des fondements du métier de conseil, issus des recherches et des pratiques innovantes formalisées par les consultants LCA Performances Ltd.

📍 Budget formation

Éléments constitutifs du budget	Nombre heures	Montant Global
Réalisation de la session de formation consultant	28	2.150,00 €
TOTAL	28	2.150,00 €

Toutes nos actions de formation professionnelle sont exonérées de TVA, par autorisation des services fiscaux.

📍 Conditions générales

Une convention de formation est établie par l'organisme de formation LCA Performances, enregistré auprès de la DIRECCTE d'Ile de France sous le numéro : N°11753415275. SIRET 43314097700037 NAF 7022Z

Toutes nos actions de formation professionnelle sont exonérées de TVA, par autorisation des services fiscaux.

La facture est établie en double exemplaire : le premier est destiné à votre service comptabilité, le second exemplaire constitue le document annexe à la convention.

L'attestation de présence vous sera adressée après la formation. Ces documents vous permettent de compléter votre dossier concernant cette action de formation. Vous recevez également une attestation de formation certifiant que vous avez suivi le programme de cette formation.

En cas d'empêchement pour un participant d'assister effectivement à la session à laquelle il est inscrit, l'entreprise peut lui substituer un autre collaborateur avec l'accord de l'organisme de formation.

Pour toute annulation faite moins de 15 jours avant le début de la formation, l'organisme de formation facturera les frais d'annulation correspondant à 100% du prix du stage.

En cas d'abandon ou d'absence d'un participant en cours de stage, le stage sera facturé en totalité.

Dans le cas de force majeure, l'organisme de formation se réserve le droit d'ajourner ce stage, au plus tard une semaine avant la date prévue. Dans cette hypothèse, le montant des droits d'inscription sera intégralement remboursé.

Toute inscription à une session est nécessairement accompagnée du règlement à l'ordre de LCA Performances Ltd, sauf dans le cas où la formation est prise en charge directement par un organisme paritaire collecteur ou financeur public.

L'organisme de formation déclare être assuré en responsabilité civile professionnelle auprès de la compagnie MAAF sous le numéro 175641915 C 001. L'organisme de formation limite sa responsabilité résultant de l'exécution ou de l'inexécution des obligations décrites au présent contrat, à un montant égal au plafond de la garantie définie par la police en vigueur à la date de la souscription du contrat. En conséquence, le Client renonce à l'exercice de tout recours contre l'organisme de formation et son assureur au-delà de la limite des sommes assurées et s'engage à y faire renoncer son assureur dans les mêmes conditions.

Ce programme de formation est la propriété de l'Institut de formation, LCA Performances Ltd, conformément à la législation française et internationale sur le droit d'auteur et la propriété intellectuelle, tous les droits de reproduction sont réservés. L'affichage du contenu, la modification de ce programme de formation sur un support électronique ou sur un support papier sont interdits, sauf autorisation écrite de la société LCA Performances Ltd. Tout contrevenant à cette protection fera l'objet de poursuites.