



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

Devenir consultant

Action de formation

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

Logistique Pédagogique

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

sommaire

Contexte de formation

Que vous soyez manager, ingénieur, commercial ou professionnel expérimenté possédant une expertise, cette formation devenir consultant s'adresse à vous. Elle a été conçue pour vous. Si votre passion ou votre métier consistent à conseiller les autres alors cette formation consultant est exactement celle qui vous aidera à vous installer avec le maximum d'atouts. Elle vous permet d'acquérir les bases pour transformer votre expertise en Consulting Opérationnel. En 4 jours, cette formation vous permet de lancer votre activité de consultant

Ce séminaire devenir 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 parcours de formation consultant propose un ensemble cohérent des méthodes, pratiques et outils mis en œuvre par les cabinets de consulting les plus performants. Il part des principes essentiels de performance dans l'exercice du métier de consultant, tels que :

- ▶ Comment évaluer vos atouts personnels pour vous lancer dans le conseil et la formation ?
- ▶ Comment organiser le développement de son activité consultant ?
- ▶ Comment analyser la demande du client et construire le cahier des charges ?
- ▶ Comment choisir une prestation d'appel pour entrer dans les entreprises ?
- ▶ Comment se constituer un portefeuille de prestations conseil et formation ?
- ▶ Comment maîtriser l'art de travailler à la mission en tant que consultant ?
- ▶ Comment faire vivre son réseau de partenaires avec LCA Performances ?

Vous pouvez acquérir ces compétences dans cette formation devenir consultant. Il vous permettra de toujours trouver le mot juste, l'argument qui touche avec un maximum d'effet. Face aux défis lancés, vous saurez professionnaliser votre démarche. Vous développerez la relation client, et l'écoute des besoins de l'autre. Imaginez que lors de ce séminaire consultant vous découvrirez toutes ces méthodes et les outils pour développer ce charisme de consultant. La manière exacte de procéder pour y réussir. Je suis certain que vous bénéficiez d'une longueur d'avance considérable sur l'expérience.

Savoir comment maîtriser les enjeux stratégiques du consultant va vous apporter une efficacité optimale. J'ai intégré ces techniques dans un processus méthodologique complet, un système de formation consultant destiné aux activités industrielles et de service. Unique dans sa conception, ce séminaire vous permet de bénéficier d'une opportunité que beaucoup de consultants n'ont pas profité au début de leur carrière. Et ce n'est pas tout. Ce séminaire consultant vous permet également de prendre conscience de votre singularité, de vos atouts et de réaliser vos aspirations profondes.

En participant à ce séminaire formation devenir consultant, vous apparaîtrez automatiquement dans l'annuaire du site LCA Performances, afin d'être contacté(e) par des employeurs ou des clients potentiels. Vous pouvez également présenter vos propres séminaires directement sur le site LCA Performances. Bref, vous faites partie d'un réseau de consultants et de formateurs, dans lequel vous pouvez échanger sur vos pratiques et tisser des liens professionnels.

Objectifs du séminaire

La formation devenir 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 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 ce séminaire vous permet d'atteindre :

- Développer l'impact de votre leadership de consultant,
- Pratiquer une « attitude empathique » à l'écoute des clients pour mieux discerner leurs besoins et construire les propositions débouchant sur la signature des contrats,
- Identifier les enjeux de la relation de conseil et de la relation humaine dans les prestations intellectuelles à forte valeur ajoutée,
- Définir votre positionnement par rapport au métier de consultant, votre vocation, vos valeurs, vos missions pour manager votre activité avec maximum d'efficacité,
- Définir et valider le positionnement de votre cabinet par rapport à vos ressources, votre potentiel et la concurrence,
- Déployer une large gamme d'outils et de méthodes pour mener à bien vos missions de consultant,
- Rédiger votre offre de service et mettre en oeuvre une stratégie commerciale adaptée à la déontologie de la profession,
- Maîtriser le processus commercial adapté à vos prestations de service et développer votre capacité à construire et faire vivre votre réseau de partenaires,
- Acquérir des stratégies et des méthodes d'organisation afin de maîtriser les facteurs clés de la performance pour aider les entreprises à réussir leurs projets de changement,
- Affirmer au maximum votre présence de consultant et votre talent de communicant pour mieux vous faire connaître de votre clientèle - cible et favoriser son intérêt à vous choisir,
- Construire votre podium de la réussite et se fixer un projet de développement du consulting.

Cette formation est conçue pour vous permettre 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

1. Développer ses capacités personnelles de consultant

C'est en maîtrisant des méthodes éprouvées que vous saurez comment établir le processus de création de votre métier de consultant, quels choix d'expertise auront les meilleurs effets sur vos clients, vous allez les découvrir ici, dans ce séminaire

- La découverte de vos potentialités de consultant à l'aide d'un auto-diagnostic,
- L'identification de vos capacités techniques et relationnelles du consultant,
- Les aptitudes et les comportements nécessaires pour entreprendre avec efficacité,
- Les grandes composantes de l'exercice de l'activité 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 session formation devenir consultant, vous bénéficierez des compétences pour réunir les conditions nécessaires au démarrage et au développement 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 de ses équipes, mobilisées autour des objectifs, des projets, des valeurs nécessite un leadership du consultant qui donne du souffle, qui met sous tension, qui communique la performance.

- 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 hommes,
- La présence et un charisme de choc : son énergie naturelle, sa résistance,
- Modéliser la manière d'agir : 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 autres d'agir : encourager la coopération et renforcer les initiatives,
- Comment entrer dans une dynamique de succès en déployant votre vision stratégique ?
- L'analyse stratégique et prise de risques maîtrisée: comment gérer complexité et incertitude ?

Dans la nouvelle économie comme dans l'ancienne, les consultants doivent être capables de donner sens à l'action à laquelle leurs clients ont envie de participer et qui sont 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 devenir consultant.

3. Maîtriser le web marketing appliqué au consulting

Vous découvrirez dans cette formation devenir consultant, comment internet rend possible une approche marketing individualisée 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 devenir 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 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 devenir 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 consultant,
- La mise en place d'une synergie marketing pour mieux répondre aux besoins des clients,
- La définition du positionnement de votre cabinet et segmentation de votre future clientèle en fonction de la spécificité 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,
- L'identification des 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 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. Manager efficacement les interventions de consulting

Ce cycle 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, 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 expérience, à vos connaissances et à vos compétences.

Méthodes pédagogiques

La formation devenir consultant propose un dispositif complet de méthodes dont l'intégration s'acquiert par des simulations en situations réelles. Vos objectifs professionnels feront l'objet de travaux personnalisés pendant le séminaire et serviront d'appui aux thèmes développés.

Il s'agit d'utiliser votre situation actuelle comme base évolutive vers l'intégration des techniques de consulting professionnelles. Le processus pédagogique est adapté à votre profil professionnel et appuyé par un environnement multimédia, les dossiers personnels, les fiches de travail et de progression. Le parcours formation consultant est déployé en trois phases :

Avant le séminaire

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

- D'accéder aux synthèses des contenus opératoires, rassembler les ressources, identifier les objectifs de développement et préparer votre formation consultant.
- D'effectuer le diagnostic de vos potentialités en matière de consultant.
- De se mettre en phase avec les objectifs pédagogiques permettant une appropriation optimale des contenus pendant le séminaire.
- De communiquer au consultant formateur les grilles de dépouillement des diagnostics pour le traitement des résultats.

Pendant le séminaire

Le processus pédagogique est adapté à votre contexte professionnel et au style de votre profil, afin d'optimiser l'intégration de nouvelles compétences de consultant à la spécificité de vos objectifs de progression.

- Appropriation des contenus formation consultant par des mises en situation réelle,
- Méthode fondée sur une dynamique interactive reliant les connaissances, les compétences et vos objectifs de performances qui vous sont spécifiques,
- Développement d'une approche personnalisée visant à optimiser vos performances,
- De plus, vous mettrez au point, votre plan d'action de progrès consultant.

Après le séminaire

Avant la fin du stage, chaque participant développe ses plans d'action de progrès qui se traduisent par la mise en application de nouveaux acquis dans son contexte professionnel. Cette action est suivie par des actions de télécoaching personnalisé sur demande du participant.

- Cette intervention s'appuie sur les résultats d'évaluation, de la mise en application des acquis du séminaire, qui est effectuée par le stagiaire et communiquée au consultant intervenant 2 mois après le séminaire.
- La mise en place du projet consultant, basé sur un dispositif d'accompagnement en mode de télécoaching.
- Les plans d'action constituent la base de suivi, centrés sur la mise en application de nouvelles compétences et réalisés, environ 3 à 6 mois après le stage.

Le bilan global s'effectue 6 mois après la session de télécoaching pour s'assurer que la démarche a bien été appliquée par les stagiaires et intégrée dans leur pratique opérationnelle.

Organisation du séminaire

Une concentration permanente, une participation active au séminaire 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 devenir consultant est de 28 heures. Elle se déroule à Paris. L'information concernant les lieux 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 inscrits à ce séminaire est limité afin que chacun puisse bénéficier d'un suivi pédagogique personnalisé. Les formations débutent à 9 heures et se terminent entre 17 et 18 heures. Nous suggérons au participant de se présenter sur les lieux de stage 15 minutes en avance, il sera accueilli par le consultant autour d'un café.

Documentation pédagogique

La fourniture d'une documentation technique complète fait partie intégrante de notre prestation. Elle vous permet de consulter les sujets exposés lors de différentes étapes du séminaire. Elle vous permet également de constituer un dossier de référence sur cette formation consultant.

Voilà pourquoi les supports pédagogiques qui vous seront remis lors de cette formation contiennent environ 250 pages plus les fichiers numériques. Il s'agit des fondements de chaque apport, issus des sciences et des pratiques formalisées par les consultants.

L'ingénierie formation consultant, mise à votre disposition, est validée sur la base des critères des performances techniques et des succès obtenus par les stagiaires. L'efficacité des outils pédagogiques ainsi construits se focalise sur plusieurs niveaux :

- Ils contiennent toutes les techniques apprises pendant le stage ainsi que les bases organisationnelles et méthodologiques de la formation consultant,
- Ils sont le fil conducteur du parcours de cette formation,
- Ils constituent repères, ressources et ouvertures pour appliquer avec efficacité chacune de ces techniques,
- Ils servent de « référentiel » pour la réalisation des travaux de mise en œuvre du projet Business Consultant,
- Ils contiennent également un tableau de bord de mise en œuvre de vos plans d'action de projet dès la fin du stage.

C'est avec clarté et simplicité que cette formation vous guidera dans l'acquisition de nouvelles compétences qui vous ouvriront les portes de la réussite dans votre métier de consultant. Pas à pas, elle va préparer votre parcours aux opportunités à saisir, dont le talent que vous possédez déjà, mais que vous ignorez peut être. Cette formation peut être accompagnée, sur votre demande, par un coaching qui vous permet d'optimiser vos potentialités et de trouver, avec le consultant, des solutions à vos attentes professionnelles spécifiques.

Budget formation

Éléments constitutifs du budget	Nombre heures	Montant Global
Réalisation de la session de formation	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 Direction Régionale de la Formation Professionnelle d'Ile de France sous le numéro : N°11753415275.

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 le stage. Ces documents vous permettent de compléter votre dossier concernant cette action de formation. Vous recevez également une attestation de stage certifiant que vous avez suivi le programme de ce séminaire.

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 du stage, l'organisme de formation se réserve le droit de facturer 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.

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