



**PERFORMANCES**

37, rue d'Amsterdam

75008 - Paris

Tél. : 01 42 26 07 54

Fax : 01 42 26 09 88

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

## Séminaire de formation

### Management consultant

Contexte de formation .....	2
Objectifs de formation .....	3
Programme de formation .....	4
<b>Logistique Pédagogique</b>	
Méthodes pédagogiques .....	6
Organisation du séminaire .....	7
Documentation pédagogique .....	7
Prix de formation .....	8
Conditions générales .....	8

sommaire

## ■ Contexte de formation

La mobilité de l'environnement est un réel obstacle pour répondre de façon rapide et précise aux besoins de vos clients. Mais cette instabilité de l'environnement peut devenir une véritable opportunité de développement pour les consultants qui possèdent une forte capacité d'anticipation et de réactivité. Dans ce contexte cette formation est excellent moyen pour acquérir des réflexes d'une approche fine des relations professionnelles et disposer des méthodes de décryptage des ressorts décisionnels pour identifier les véritables opportunités propres aux entreprises dans lesquelles vous réalisez ou souhaitez réaliser vos missions.

Entretiens, négociations, réunions, accompagnement du changement, conseils, autant d'occasions qui s'offrent à vous pour faire levier sur vos performances de consultant. Dans tous les cas, il s'agit de construire et de faire passer des messages précis, performants. Cette formation suit une démarche opérationnelle dont l'objectif est d'optimiser la dimension communicative des consultants, de développer leur leadership et leur efficacité dans chaque mission de conseil ou d'assistance. La stratégie d'intervention de cette formation est centrée sur l'application des principes fondamentaux des relations professionnelles et sur le renforcement des habiletés communicatives pour atteindre le plus haut niveau de performance.

Une communication réussie est un levier des plus efficaces pour entraîner l'action, établir des relations durables avec ses clients et renforcer leur fidélisation par un meilleur taux de satisfaction. Quand les offres et les idées sont annoncées clairement, avec conviction et professionnalisme, le capital de confiance du consultant s'accroît, entraîne l'adhésion et génère de nouvelles opportunités d'affaires. Pour exceller dans leur performance, les consultants ne doivent plus seulement toucher l'intelligence technologique des DSI ou des Directeurs de productions, ils doivent aussi toucher leur sensibilité de décideurs pour emporter les affaires.

Vous pouvez faire acquérir ces compétences dans ce séminaire. Ainsi, vous trouverez toujours le mot juste, l'argument qui convainc son client avec un maximum d'effet. Imaginez que lors de cette formation vous découvrirez toutes ces méthodes pour développer ce professionnalisme. La manière exacte de procéder. Je suis certain que vous bénéficierez d'une longueur d'avance considérable sur vos concurrents. Le processus de cette formation intègre des outils qui vous permettront d'optimiser l'ensemble de vos compétences, de vos ressources personnelles et de maîtriser les méthodes et outils nécessaires pour atteindre vos objectifs. Il s'agit de construire votre propre plan de développement professionnel qui va devenir l'un des éléments de base du management de vos performances de consultant.

## ■ Objectifs de formation management consultant

Vous pouvez posséder l'expertise technique la plus rare, les dons les plus précieux, si vous ne les communiquez pas avec professionnalisme et conviction, vous risquez de mettre beaucoup plus de temps que d'autres, moins doués et moins compétents que vous mais plus communicatifs et plus convaincants pour atteindre vos objectifs.

**Voici les objectifs que ce séminaire vous permet d'atteindre:**

- Se connaître et prendre conscience de ses points forts et faibles afin de mieux optimiser ses potentialités de consultant.
- S'exprimer de façon convaincante et vivante pour décrire, argumenter, faire valoir ses idées, faire adhérer ses interlocuteurs, conserver et fidéliser ses clients à haut potentiel et optimiser leur développement technologique.
- Être capable de concevoir des offres hors de portée des concurrents et optimiser le potentiel de chaque client sur toute la trajectoire de son cycle de développement.
- Communiquer efficacement sur des thèmes professionnels variés afin d'acquérir une maîtrise d'expression pour éveiller l'intérêt, structurer les idées, maintenir l'attention, convaincre et emporter la décision.
- Mieux gérer les situations complexes et trouver des solutions opérationnelles là où les autres ne voient que des problèmes.
- Communiquer pour créer l'adhésion et la collaboration par la compétence, l'éthique, la motivation et l'enthousiasme.
- Avoir la capacité d'ajuster en permanence son offre, ses compétences, son organisation et son système d'information, tout en valorisant ses prestations les plus stratégiques.
- Pouvoir, à tout moment, identifier efficacement les signaux précurseurs de nouvelles opportunités et y répondre de façon pertinente, plus rapidement que ses concurrents.
- Maîtriser les 3 stratégies de communication qui vont permettre à chaque consultant de guider et d'impliquer sa clientèle dans le sens des solutions technologiques optimales.
- Établir des relations durables avec les clients et consolider leur fidélisation par un meilleur taux de satisfaction.
- Créer et développer les réseaux de relations professionnelles.
- Accompagner ses clients à la maîtrise de nouvelles compétences émergeant des migrations et/ou évolutions technologiques et organisationnelles afférentes.
- Être capable d'activation par la communication et l'accompagnement des leviers de transformation et d'innovation associant les hommes et les technologies dans une véritable synergie des changements.

Cette formation management consultant, développe un dispositif complet de méthodes et d'outils qui vous permettront d'atteindre ces objectifs. Vous bénéficierez des conseils personnalisés Yves JAUCYER, le consultant et le concepteur de cette formation qui va vous proposer de travailler sur les objectifs opérationnels et d'utiliser vos problématiques réelles comme bases de progrès.

## ☐ Programme de formation management consultant

### I. La découverte de vos potentialités à convaincre

☐ Cette phase de formation management consultant vous apportera les méthodes pour convaincre et emporter la décision. Vous découvrirez comment utiliser au mieux vos atouts de consultant, comment décrypter les véritables attentes de vos clients, comment maîtriser votre langage par typologie d'interlocuteurs, comment développer les techniques de communication efficaces.

- La découverte de vos potentialités communicatives à l'aide d'un auto-diagnostic qui constitue un outil de base qui vous indiquera avec précision votre marge de progrès possible,
- La formulation d'un check-list de « dérapages-types » dans l'accomplissement des missions du conseil, quelles que soient leurs origines, relationnelle, organisationnelle, technologique, psychologique et la recherche des méthodes pour les maîtriser,
- L'intégration des techniques de communication qui vont vous amener à la clarification de vos objectifs de progrès, à la compréhension des enjeux qui découlent d'une bonne ou mauvaise communication, pour vous même, votre métier de consultant, votre société, vos clients,
- L'appropriation des techniques de communication dans la logique « gagnant-gagnant » pour influencer, intéresser, convaincre et persuader, vos interlocuteurs par une écoute active, une flexibilité relationnelle qui intègre les motivations de vos interlocuteurs,
- La mise au point de votre plan d'action de progrès en redéfinissant votre style relationnel en accord avec votre personnalité, vos missions essentielles de consultant.

Améliorer votre communication n'est pas une simple affaire de style, d'autant que celui-ci doit s'adapter aux interlocuteurs professionnels. Il s'agit tout d'abord de gérer votre appréhension, de vous faire entendre et de vous faire comprendre pour mieux convaincre.

### II. Les techniques de communication en situation d'entretien

☐ Acquérir les techniques de communication pour vous exprimer efficacement et vous libérer des inhibitions psychologiques et des tensions physiques pour être présent, savoir saisir et créer les opportunités pour promouvoir vos idées, vos offres, vos projets en entretien ou en réunion et remporter des succès.

- L'entraînement à la conception des messages percutants sur différents thèmes de vos missions d'assistance ou de conseil à partir desquels vous construirez l'organisation de vos plans d'entretiens ou de réunions,
- L'apprentissage des techniques de communication en structurant l'organisation et l'enchaînement de ses idées, sa voix, ses gestes, son regard pour être en phase avec ses interlocuteurs,
- Les techniques d'identification des attentes de vos interlocuteurs pour mieux ajuster votre message à leur sensibilité professionnelle et créer un climat d'empathie et de connivence,
- L'entraînement à la pratique d'utilisation des techniques de maîtrise de quatre secrets de l'art oratoire : la voix, la posture, le regard et la présence physique qui créent l'harmonie relationnelle avec n'importe quel type d'interlocuteurs,
- La maîtrise des silences, du temps de parole, de l'art de différents types de questionnement et de reformulation pour mieux comprendre les autres et instaurer un climat de confiance,
- La découverte des méthodes pratiques pour s'adapter facilement et rapidement aux autres, sachant identifier leur univers culturel et mental pour comprendre avec précision ce que leurs mots disent ou ne disent pas.

Avec un entraînement intensif, vous arriverez à donner toute la puissance à vos messages, à prendre la parole dans les meilleures conditions possibles. Vous trouverez votre aisance naturelle, et vous ferez grandir votre leadership de consultant par des entraînements en situations réelles.

### III. L'optimisation de votre leadership de consultant

☑ Apprendre comment renforcer l'impact de votre leadership de consultant pour l'amener à s'affirmer efficacement chaque fois que vos responsabilités vous amènent à prendre la parole pour informer, convaincre, persuader, négocier, accompagner...

- L'entraînement intensif à l'affirmation personnelle sous forme positive et constructive. Il s'agit de repérer ses attitudes spontanées, ses comportements de fuite,
- La préparation à la maîtrise des interventions dont les cas pratiques proviennent du contexte professionnel des consultants. L'entraînement est centré sur la maîtrise de ses émotions et l'acquisition de techniques pour oser et aller droit au but,
- L'intégration de méthodes qui vont permettre à chacun de surmonter les situations difficiles. Il s'agit de pouvoir distinguer rapidement et avec précision un problème de personnes d'un problème de fond,
- L'appropriation de la maîtrise des 3 stratégies de communication qui vont permettre à chaque consultant de guider et d'impliquer leur clientèle, selon leur typologie comportementale, dans le sens des solutions et/ou des conseils optimaux,
- L'entraînement à répondre aux critiques justifiées ou non, avec sérénité et méthode, pour être apte à transformer une critique en argument utile, pour acquérir l'habiletés de ne plus être pris au dépourvu, pour résister aux objections de façon ferme mais positive,
- Le développement de son plan d'action de progrès qui va se traduire par une définition précise des actions évolutives visant à renforcer son leadership de consultant.

Grâce à la "feuille de route" qu'il vous remet le consultant LCA à l'occasion de l'intervention, vous disposez d'une panoplie de recommandations pour trouver des solutions personnalisées qui vont vous permettre de maîtriser efficacement des situations difficiles et des contraintes inhabituelles.

### IV. L'optimisation de vos actions de consultant

☑ Il s'agit de s'approprier la maîtrise du processus de « l'ingénierie relationnelle » en tenant compte de ses objectifs de production, des besoins en matière des compétences relationnelles, ainsi que des contraintes économiques, technologiques et organisationnelles impactant directement sur vos actions de conseil ou d'assistance.

- L'identification des besoins prioritaires, à partir des signaux précurseurs de nouvelles opportunités de conseil ou d'assistance et y répondre de façon pertinente, plus rapidement que vos concurrents,
- Les techniques d'accompagnement à la maîtrise de nouvelles compétences émergeant des migrations et/ou évolutions technologiques et organisationnelles afférentes aux changements opérés chez vos clients,
- L'appropriation des capacités d'activation par la communication et l'accompagnement des leviers de transformation et d'innovation associant les hommes et les technologies dans une véritable synergie des changements,
- Le positionnement de l'action de conseil par type d'objectif à atteindre. Il s'agit notamment des objectifs : de performance, de compétence, de connaissances, d'application et de leur formulation dans un processus opérationnel,
- La mise au point d'un système d'évaluation afin de mesurer les effets de son action de conseil à partir des critères tels que : atteinte des objectifs, pertinence technologique, complexité d'application par des clients-cibles, compétences de base à développer par le client,
- Les entraînements à la maîtrise des méthodes de communication qui font réussir l'intégration de nouveaux consultants chez vos clients afin d'optimiser leur taux de satisfaction.

Cette étape a pour but de traduire les compétences acquises dans votre activité au quotidien. Vous serez amené à identifier avec précision vos objectifs de progrès et construire vos plans d'action de progrès en cohérence avec votre stratégie de développement.

## ☐ Méthodes pédagogiques

La formation management consultant propose un dispositif complet de méthodes interactives 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.

La formation management consultant se déroule en "Training-Group". 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 management consultant est déployé en trois phases :

### **Avant le séminaire**

Avant le séminaire, vous serez invité à réaliser les travaux préparatoires à la formation management 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 management consultant.
- D'effectuer le diagnostic de vos potentialités en matière de la formation management consultant.
- De se mettre en phase avec les objectifs pédagogiques permettant une appropriation optimale des contenus pendant la formation management consultant.
- De communiquer au consultant formateur les grilles de dépouillement de différents 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 à la spécificité de vos objectifs professionnels.

- Appropriation des contenus de formation management 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 individuel.

### **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 la formation management consultant.
- La mise en place d'un suivi individuel, basé sur un accompagnement associant l'action de télécoaching et vidéo conférences.
- Les plans d'action constituent la base des opérations de télécoaching individuel et sont centrés sur la mise en application de nouvelles compétences.

Le bilan des performances s'effectue 6 mois après la session de télécoaching pour s'assurer que la démarche a bien été appliquée par les stagiaires 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 de base est de 21 heures. Elle se déroule à Paris. L'information concernant les lieux de son déroulement est communiquée aux participants dès leur inscription effective. Les réservations de chambres et leurs prises en charge sont assurées individuellement par chaque participant ainsi que les frais de 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 aux participants de se présenter sur les lieux de stage 15 minutes en avance, ils seront accueillis 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 management consultant et les thèmes abordés.

Voilà pourquoi les supports pédagogiques qui vous seront remis lors de ce séminaire contiennent entre 200 et 300 pages. Il s'agit des fondements de chaque apport, issus des sciences et des pratiques formalisées par les consultants.

- L'ingénierie de formation management 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 méthodologiques de la formation management consultant,
- Ils sont le fil conducteur du parcours de cette formation management consultant,
- 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 des nouvelles compétences,
- Ils contiennent également un tableau de bord de mise en œuvre de vos plans d'action de progrès dès la fin de la formation management consultant.

C'est avec clarté et simplicité que cette formation management consultant vous guidera dans l'acquisition de nouvelles compétences qui vous ouvriront les portes de la réussite. 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 management consultant 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 de base pour 1 participant

Éléments constitutifs du budget	Nombre heures	Montant global
<i>Réalisation de la session de formation</i>	21	1.850,00€
<b>TOTAL</b>	<b>21</b>	<b>1.850,00€</b>

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.