Consultant Informatique – Les clés du métier

Informatique

Gestion de projet SI

Référence : 5-MG-CI
Durée : 2 jours
Présentiel ou en classe à distance

Tarif Inter : 800 € Prix HT jour / personne
Tarif Intra : 1600 € Prix HT jour / groupe

Mise à jour : 27/11/2023

Durée de validité : du 01/01/2026 au 31/12/2026

Objectifs

- Une synthèse pratique sur les composantes essentielles du métier de consultant en Système d'Information.
- Détails des activités de conseil, de la démarche générale d'une prestation, et du pilotage d'une intervention.

Prérequis

Aucun prérequis obligatoire

Niveau recommandé

Pas de prérequis spécifiques.

Public concerné

Consultants en Système d'Information débutants opérant en SSII, dans des cabinets, en tant qu'indépendants ou en interne dans des entreprises.Toute personne qui souhaite mieux connaître le métier de Consultant en Système d'Information.

Contenu pédagogique

L'activité de conseil et le métier de Consultant

- Définition. Caractéristiques. Processus. Composants
- Le métier de Consultant : activités et rôles
- Le comportement du Consultant, la relation de confiance
- Qualités : écoute, autonomie...
- Atouts : expérience, connaissance métier, formalisation...
- Conseil interne et externe. Ethique et déontologie
- Le marché du conseil SI en France. Les clients
- Les prestataires : cabinets, SSII, indépendants...
- Les organismes de référence : Syntec Conseil , CICF, AFAI, IGSI, OPQCF...

Les besoins des clients et les prestations

- Les différents types de besoins en conseil
- Les caractéristiques des clients et leurs attentes
- Les savoir-faire, savoir-être du consultant
- Niveaux d'intervention et profils. Consultants en management et stratégie SI, experts, consultants AMOA
- Cahier des charges et proposition d'intervention
- Les phases-clefs d'une prestation de conseil. Plan d'actions. Restitution des résultats. Valeur ajoutée

La démarche et les méthodes d'intervention

- Lancement et cadrage. Etat des lieux et diagnostic
- Elaboration de solutions, comparaison et choix
- Construction du plan d'actions. Recommandations
- Communication et accompagnement
- Principales méthodes et outils : entretien, réunion, mesures, analyse documentaire, télé-enquête...
- Analyse d'informations : multicritères, matrice de compatibilité, Pareto, 7S, SWOT, benchmark...
- Elaboration et choix de solutions : vote, diagramme de poisson (Ishikawa), Cube de Stern...
- Restitutions des résultats. Présentations

Le pilotage d'une prestation de conseil

- La mise en place d'instances de suivi
- Le management opérationnel de la relation client
- Les modes de réalisation : le niveau d'implication du client,la production autonome, la coproduction
- Le suivi : évaluation et validation des résultats
- Le transfert de savoir-faire
- La communication du Consultant sur la prestation
- Le retour d'expérience (REX) et la capitalisation

Pourquoi être ou devenir consultant

- Les différents cadres d'exercice du métier
- Les motivations, les avantages
- Les facteurs de réussite du mét

Moyens pédagogiques

- Réflexion de groupe et apports théoriques du formateur.
- Travail d'échange avec les apprenants sous forme de réunion - discussion.
- Utilisation de cas concrets issus de l'expérience professionnelle.
- Validation des acquis par des questionnaires, des tests d'évaluation, des mises en situation et des jeux pédagogiques.
- Alternance entre apports théoriques et exercices pratiques (en moyenne sur 30 à 50% du temps)

Modalités pédagogiques : Présentiel, Distanciel et AFEST

Moyens techniques

En formation présentielle

Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation et équipée avec :

- Ordinateurs
- Vidéo projecteur ou Écran TV interactif
- Tableau blanc ou Paper-Board

En formation distancielle

A l'aide d'un logiciel comme ® Microsoft Teams ou Zoom, un micro et une caméra pour l'apprenant.

- Suivez une formation en temps réel et entièrement à distance. Lors de la session en ligne, les apprenants interagissent et communiquent entre eux et avec le formateur.
- Les formations en distanciel sont organisées en Inter-Entreprise comme en Intra-Entreprise.
- L'accès à l'environnement d'apprentissage (support de cours, ressources formateur, fichiers d'exercices ...) ainsi qu'aux preuves de suivi et d'assiduité (émargement, évaluation) est assuré.
- Les participants recevront une convocation avec le lien de connexion à la session de formation.
- Pour toute question avant et pendant le parcours, une assistance technique et pédagogique est à disposition par téléphone au 02 35 12 25 55 ou par email à commercial@xxlformation.com

Modalités d'évaluation

- Positionnement préalable oral ou écrit.
- Feuille de présence signée en demi-journée.
- Evaluation des acquis tout au long de la formation.
- Questionnaire de satisfaction
- Attestation de stage à chaque apprenant
- Evaluation formative tout au long de la formation.
- Evaluation sommative faite par le formateur.

Profil du formateur

- Nos formateurs sont des experts dans leurs domaines d'intervention
- Leur expérience de terrain et leurs qualités pédagogiques constituent un gage de qualité

Adaptation pédagogique et matérielle

Si vous avez besoin d'adaptation matérielle ou pédagogique, merci de prendre contact avec notre référent Handicap par téléphone au 02 35 12 25 55 ou par email à handicap@xxlformation.com

Modalités et délais d'accès à la formation

Les formations sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme. Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation. Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 11 jours ouvrés.
Les conditions d'accès à la formation dans le cadre du CPF sont celles implicitement présentées dans les CGU disponibles sur le site Mon Compte Formation en vigueur à date d'inscription.
Voir CG_MCF_V16_VF.pdf Article 5.1.

Nos sessions INTER 2026 **Nos sessions INTRA 2026**

Sessions de formation à venir :

- Aucune session à venir pour cette formation.

Pour organiser cette formation en intra-entreprise, veuillez nous contacter par mail à commercial@xxlformation.com ou par téléphone au 02 35 12 25 55