Savoir-être dans le métier du consulting

Informatique

Gestion de projet SI

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

Tarif Inter : 750 € Prix HT jour / personne
Tarif Intra : 1500 € Prix HT jour / groupe

Mise à jour : 15/12/2023

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

Objectifs

- Comprendre son positionnement et son rôle en tant que consultant est nécessaire afin de mener à bien ses missions et de pouvoir les pérenniser.
- Développer ses activités de conseil avec succès !
- Transformer votre expertise en offre de prestations à forte valeur ajoutée
- Faire preuve d'autorité intellectuelle dans vos recommandations
- Capitaliser sur chaque mission pour pérenniser votre activité
- Adopter la bonne attitude, la posture adéquate
- Maîtriser les techniques de communication

Prérequis

Aucun prérequis obligatoire

Niveau recommandé

Pas de prérequis spécifiques

Public concerné

Cadre expérimenté, en poste ou en transition professionnelle, souhaitant capitaliser sur son parcours et ses savoir-faire.

Contenu pédagogique

Changer de posture... du consultant professionnel au professionnel consultant

- Modifier son système de valeurs et de repères
- Faire le deuil du modèle hiérarchisé et du statut conféré par ses précédents postes
- Intégrer le fait de VENDRE et de SE VENDRE
- Gérer son autonomie professionnelle : apprendre à travailler « sans–filet »
- S'inscrire dans une logique de réseau
- Cas pratique : cartographiez vos réseaux.
- À partir d'un schéma euristique, identifiez et organisez vos réseaux professionnels. Apprenez à les animer et les faire fructifier.

Formaliser un positionnement clair, spécifique et différenciant

- Clarifier les rôles client / consultant
- Débanaliser ses compétences et ses domaines d'expertise
- Apprendre à les « contextualiser » par rapport à une entreprise et son cycle de vie
- Transformer son expertise en offre de produits et services
- Mesurer l'aptitude de changement du client
- Reconnaître la capacité du client à la réactivité
- Préparer ses outils, sa démarche commerciale et son plan de charge
- Cas pratique : faites le tri entre savoir-faire et expertises !
- À partir de la méthodologie bilan de compétences, formalisez une vision claire et synthétique de votre expertise, de votre offre et de votre parcours au moyen d'un tableau croisé de « fiches d'expertise » / biographies associées, micro cibles /prescr

Soigner la relation client pour établir la relation de confiance

- La conduite de l’entretien : préparer, rompre la glace, pratique l’écoute active, conclure l’entretien, rédiger un compte rendu
- Prendre du recul et savoir restituer les éléments essentiels de la mission
- Utiliser les techniques de communication : écoute, questionnement, reformulation, réponses aux remarques, critiques, objections
- Appréhender les motivations et ses enjeux : difficulté, préoccupation ou ambition ?
- Développer une écoute « interactive » pour comprendre la chaîne de valeur de son client
- Trouver la bonne distance : être humble tout en sachant se rendre indispensable
- Amener son client à s'approprier les recommandations et le plan d'action
- Cas pratique : développez une écoute « interactive » plus que thérapeutique.
- Travail individuel sur la reformulation de synthèses clarifiantes, les comptes rendus d'entretien et les recommandations.

Transformer une consultation en mission !

- Personnaliser ses outils commerciaux à chaque cible et problématique pour décrocher l'entretien
- Faire table rase de sa propre expérience pour être plus objectif dans l'analyse du problème
- Faire preuve d'autorité intellectuelle pour communiquer ses recommandations
- Bâtir les éléments d'une proposition réaliste : quelles ressources, quel planning, quel prix ?
- La méthode de présentation orale : préparer l’exposé, planter le décor, maîtriser le trac, soigner l’introduction, exploiter le langage non verbal, jouer sur la voix, donner du rythme, utiliser les aides visuelles
- Cas pratique : diagnostic et recommandations.
- Etat de l'art des différents outils à disposition du consultant pour formaliser d'un diagnostic sur mesure et modélisation d'une proposition et d'un plan d'action devisé restitué à l'oral devant un jury de soutenance improvisé.

Piloter la mission et se préparer à de nouvelles opportunités

- Organiser les différentes phases du projet
- Manager en mode non-hiérarchique avec les équipes internes
- Fixer les points de contrôle et savoir suggérer des propositions correctrices
- Rassurer par une restitution client à chaque étape du projet
- Savoir apprécier avec son client le produit, les acquis et les effets de l'intervention pour laisser une emprunte au terme de la mission
- Cas pratique : les 7 phases d'une mission.
- Travail en groupe sur les attitudes favorables en mode projet.

Pérenniser son business grâce au personal branding

- Maintenir et enrichir son expertise pour rester à la pointe
- Etablir une stratégie de présence sur les réseaux physiques et virtuels : Clubs, associations, conférences, blogs : comment faire son choix ?
- Fédérer et animer une communauté de prescripteurs autour de sa “marque”
- Faire vivre son image par le biais des autres pour établir une communication d'influence
- Travailler en multi projets : équilibrer son portefeuille clients et son temps
- Cas pratique : les lois et outils web du personal branding pour se faire reconnaitre comme un expert

---

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

Sessions de formation à venir :

- Aucune session à venir pour cette formation.

Nos sessions INTRA 2026

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