Devenir Consultant.e

Dans un cabinet de conseil, en entreprise ou en tant qu'indépendant.e

DATE À VENIR | **LYON**

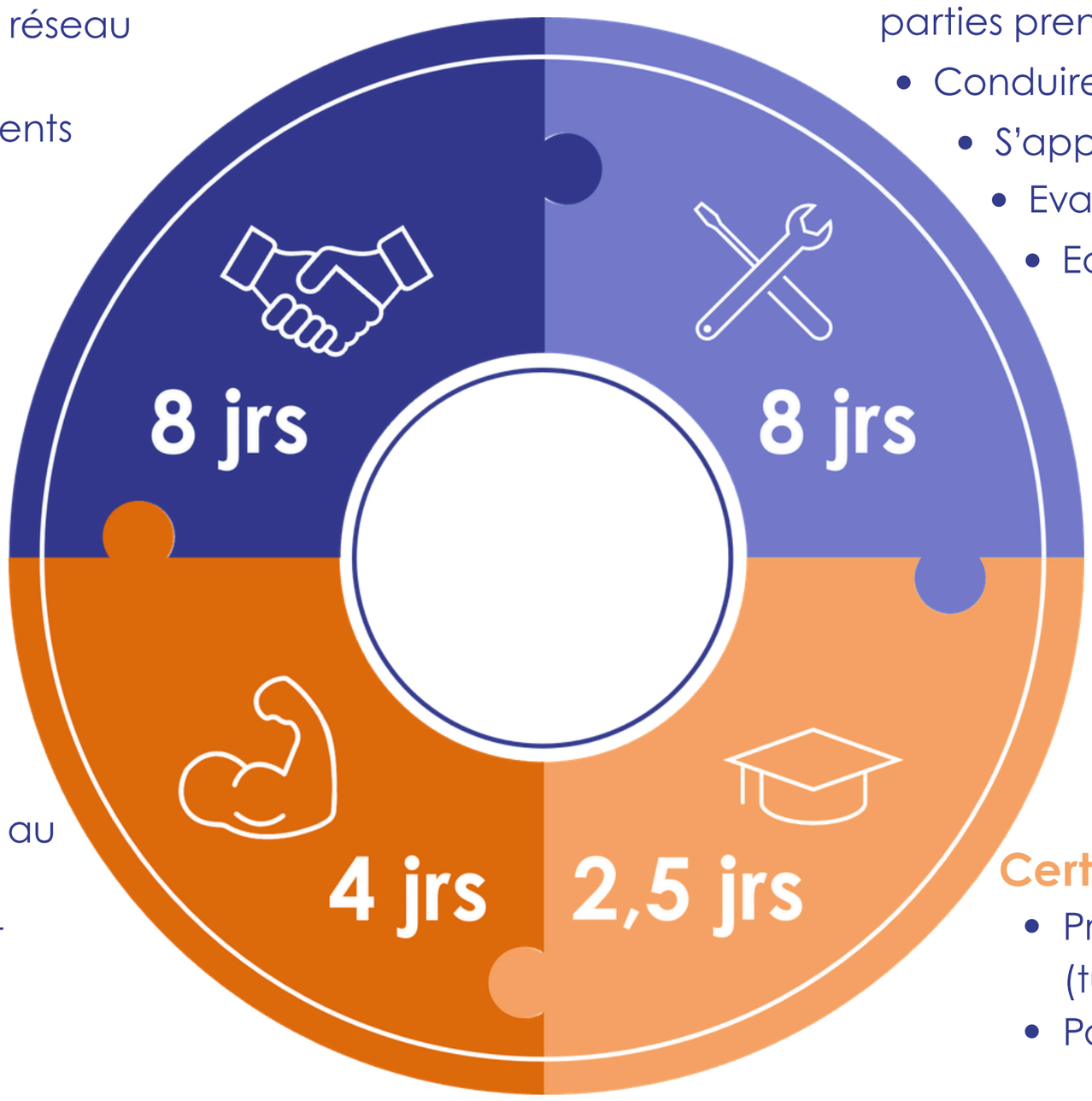
Un parcours complet pour devenir consultant.e
en apprenant à concevoir, vendre et réaliser des missions de conseil

Business model & commercial

- Etablir & marketer son offre puis la communiquer
- Prospecter & Activer son réseau
- Vendre des missions
- Entretenir les relations clients

Production

- Produire les livrables et engager les parties prenantes
  - Conduire le changement
    - S'appuyer sur l'IA
      - Evaluer la satisfaction client
        - Equilibrer sa charge de travail



Posture

- Être "consultant" vs opérationnel, quelle différence ?
- Adopter la juste posture au bon moment
- Mieux se connaître pour mieux interagir

Certification

- Préparer la certification (tutorat/mentoring)
- Passer la certification

Nous vous proposons :

- Un programme conçu pour acquérir, développer, renforcer les compétences de consulting, en valorisant vos compétences métiers acquises par ailleurs
- Une formation ancrée dans les enjeux sociétaux (RSE, IA...) et les besoins des organisations
- Une Triple expertise des intervenants : issus du monde de l'entreprise, du cabinet Optim Ressources et d'universitaires favorisant une prise de recul sur l'action

OptimRessources

Devenir Consultant.e

Modalités pratiques

Objectifs

L'objectif de ce parcours est **de former des consultant.e.s, aussi bien internes que externes, capables d'agir sur l'ensemble du processus de conseil** : détection du besoin, proposition de démarche, réalisation des missions, évaluation et amélioration de ses propres pratiques. Il s'agit de:

- Savoir construire, communiquer une offre de service, à destination interne ou externe
- Développer ses compétences de diagnostic et sa capacité à proposer et mettre en œuvre des solutions appropriées et durables,
- Maîtriser les facteurs clés de réussite pour piloter des missions et accompagner le changement,
- Mieux se connaitre pour développer une posture d'écoute, d'accompagnement et de conseil impactant, au service de relations vraies, riches et constructives.

Si je suis :

- **Expert.e de mon métier, en reconversion vers du conseil**, les 4 modules me permettront d'appréhender ce nouveau métier et de réussir cette transition
- **Expert.e métier, acteur transverse en interne dans une entreprise**, les modules commercial, production et posture me permettront de crédibiliser et d'outiller mon rôle de conseil.
- **Consultant.e**, un ou plusieurs modules me permettront de renforcer ou consolider mes acquis et approfondir mes points de progrès
- **Coach**, le module commercial me permettra de valoriser mon offre afin de la vendre plus efficacement. Le module "production" complètera ma formation de coaching avec des techniques de conseil (diagnostic, préconisation, piloter un plan d'actions ...)

Une approche pédagogique dynamique et opérationnelle :

- Des échanges avec des témoins issus du monde de l'entreprise et du conseil
- Des jeux pédagogiques, des animations ludiques et des études de cas
- Des travaux pratiques sur « cas réel »
- Des ateliers projets conseil

Public et pré requis

- Toute personne souhaitant débuter ou renforcer une pratique de consultant.e, interne ou externe, ayant capitalisé une expérience significative en entreprise.
- Adaptation aux stagiaires à besoins spécifiques. Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite

Tarif :

	Tarif Entreprise	Tarif Particulier
Le parcours complet	8.500 € HT / 10.200 € TTC	Remise de 20% sur tarif TTC
Module 1 « Commercial »	3.200 € HT / 3.840 € TTC	
Module 2 « Production »	3.200 € HT / 3.840 € TTC	
Module 3 « Posture »	2.100 € HT / 2.520 € TTC	
Module 4 « Certification »	2.100 € HT / 2.520 € TTC	

Informations et inscriptions :
optim-ressources.com | 04 78 59 94 45
bernard.debroise @optim-ressources.com | 06 09 85 05 54

OptimRessources