

Membres visés

Membres d'Objectif 50 et des ses partenaires :

- ayant eu une carrière en tant que salarié et souhaitant acquérir les éléments de base pour se repositionner sur des missions en entreprise de type mission de conseil.
- ayant déjà une expérience de l'approche mission en entreprise et souhaitant faire partager leur expérience.

Objectifs

L'atelier a 2 objectifs principaux :

- d'une part, permettre aux participants de bien appréhender les spécificités de l'approche consultant par rapport à un emploi salarié et de vérifier si cette approche est pertinente pour eux,
- d'autre part, accompagner les participants qui ont choisi de se lancer dans une approche consultant pour les aider à définir leur projet et élaborer leur offre de service, leur donner les clés pour la commercialisation et la réalisation de leurs prestations.

Coordinateur

Hervé Rimasson

Programme

Session initiale de 2 heures : Qu'est-ce qu'être Consultant ?

Les spécificités du métier de consultant

Il s'agit de présenter les bases du métier de consultant :

- Identifier les différents type de missions pour un consultant,
- Identifier le positionnement et les postures spécifiques de l'intervenant, en particulier en termes de différences par rapport à une approche salariée.

Les sujets abordés sont :

- L'entreprise et son environnement

- La typologie des missions
- Les compétences de l'intervenant
- Le positionnement de l'intervenant
- La posture de l'intervenant
- Identifier ses leviers – Connaître ses freins
- Démarche globale

Clôture de la session

A l'issue de la session les candidats qui, soit ne se sentent pas prêts à se lancer dans une approche consultant, soit estiment que cette approche ne leur correspond pas pourront quitter l'atelier.

Les autres s'engagent à poursuivre l'atelier, participer aux sessions programmées et réaliser les travaux planifiés entre les sessions.

Prérequis : Pour suivre les sessions 2 à 7, il est nécessaire d'avoir suivi préalablement l'atelier explorer ses potentiels qui permet au participant d'arriver avec à l'atelier Devenir consultant avec une bonne vision des compétences, savoir faire et savoir être mobilisables pour son nouveau projet professionnel

Session 2 : Construire son projet : de l'identification des compétences à l'offre de service (2 heures 30)

Retour sur l'identification des compétences et des atouts distinctifs.

Présentation d'une démarche et d'outils pour construire son offre de service.

Exercice de mise en pratique de la démarche.

A l'issue de la session, les participants auront les éléments suffisants pour travailler de façon individuelle sur leur offre de service pour la session suivante.

Sessions 3 et 4 : Analyse des offres de service (2 fois 2 heures 30)

L'objectif de ces sessions est de passer en revue les offres de services réalisés par les participants. Il s'agit d'un travail collaboratif permettant à chacun des participants d'avoir un retour sur son offre de service et les éléments permettant de l'affiner.

Travail sur la présentation à l'oral de son offre (du type 2 minutes pour convaincre)

Attention : ces sessions nécessitent des participants un travail personnel de préparation. Un délai de minimum 2 semaines est prévue entre chaque session.

Sessions 5 et 6 : La commercialisation des prestations (2 fois 2 heures 30)

Ces sessions ont pour but de fournir des éléments utiles pour la commercialisation de ses prestations :

- Activer ses réseaux professionnels pour améliorer sa visibilité
- Organiser la prospection
- Préparer et Mener les entretiens d'identification du besoin et de construction de la solution
- Fixer le tarif de ses missions
- La proposition commerciale
- Les aspects contractuels
- Les outils commerciaux

Session 7 : La conduite d'une mission (2 heures)

Les aspects abordés lors de cette session sont :

- le cadrage de la mission
- la conduite du projet
- la stratégie d'intervention
- l'identification et la mobilisation des acteurs
- les livrables
- le bilan de mission et le retour d'expérience

Sessions d'approfondissement : les outils du consultant

Dans le cadre de la réalisation de ses missions, le consultant s'appuie sur un certain nombre d'outils qui lui permettent de structurer sa démarche et de faciliter la présentation des résultats de la mission à son client.

On distingue :

- les outils généraux qui peuvent être utilisés quelque soit le type de mission,
- des outils plus orientés vers des missions de transformation, conduite du changement.

Le nombre et le contenu des sessions d'approfondissement seront définis en fonction des besoins et souhaits des participants.

Moyens

Présentations Powerpoint

Espace partagé Google Drive avec :

- document relatifs au métier de consultant
- modèles de document,
- exemples de documents (offre de service, propositions, ...)
- fiches outil,
- ...

Travail en groupe pendant les sessions

Travail personnel des participants entre les sessions

Références bibliographiques

Nombre de participants par session

Compte tenu de la grande interactivité nécessaire entre les participants et le(les) animateur(s) le nombre de participants est limité à 6

Animateurs

Hervé Rimasson

Dominique Rolland

Jean-François Depresle

autres à définir