

# Formation Devenir consultant d'entreprise 360°



Formation disponible en présentiel ou en distanciel, en groupe (5 participants maximum) ou en individuel.



Formation complète : 7 jours (50h) + 3 mois de suivi

Prix **inter** : 3500€ H.T Forfait **intra** 5500€ H.T  
(Financements possibles.)

## A qui s'adresse cette formation ?



### Pour qui ?

- Dirigeants / entrepreneurs souhaitant devenir consultants
- Managers / cadres en reconversion ou en montée en compétences
- Indépendants voulant structurer une offre de conseil



### Prérequis :

Disposer d'une expérience professionnelle et d'un domaine d'expertise à valoriser dans une démarche de conseil.

## PROGRAMME

### AVANT

- Questionnaire de positionnement : expérience, secteurs, objectifs (consultant interne/externe), posture actuelle
- Collecte : 1 cas réel (ou fictif réaliste) d'entreprise à diagnostiquer + enjeux + documents disponibles
- Auto-évaluation : diagnostic, communication, décision, accompagnement, posture

### PENDANT

#### Jour 1 – Posture & cadre de la mission de conseil (professionnaliser sa pratique)

- Rôle du consultant : valeur, limites, posture, éthique
- Cadrage : objectifs, périmètre, hypothèses, risques, livrables, plan de mission (logique ISO 20700)
- Atelier : construire une lettre de mission + un plan d'intervention

#### Jour 2 – Diagnostic : collecte, entretiens, données, analyse

- Méthodes : entretiens, observation, données, documents, cartographie processus
- Qualité de l'information : biais, triangulation, preuves
- Atelier : guide d'entretien + grille de collecte + synthèse des constats

#### Jour 3 – Analyse : causes racines, enjeux, priorités

- Structurer l'analyse : problème → causes → impacts → leviers
- Priorisation : urgence/impact/effort/risque
- Livrable : diagnostic restituables (constats, causes, enjeux, priorités)

## Jour 4 – Recommandations & arbitrage : aider à décider

- Construire des scénarios (option A/B/C), chiffrage simple, risques/opportunités
- Faciliter l'arbitrage : critères, contraintes, compromis, décisions traçables
- Mises en situation : réunion de décision + défense d'une recommandation

## Jour 5 – Plan d'action & pilotage : passer de l'idée à l'exécution

- Roadmap 30/60/90 jours : actions, responsables, jalons, dépendances
- Pilotage : KPI utiles, rituels, risques, suivi
- Atelier : tableau de pilotage + plan de déploiement

## Jour 6 – Coaching & mentorat du dirigeant / manager (faire grandir sans imposer)

- Différences : conseil vs coaching vs mentorat (quand utiliser quoi)
- Compétences clés : écoute, questionnement, clarification, responsabilisation (repères ICF/EMCC)
- Pratique : sessions de coaching/mentorat en binômes + feedback

## Jour 7 – Restitution client & business du consultant (se lancer proprement)

- Restitution impactante : story du diagnostic, recommandations, décision, plan
- Gérer objections et résistances : posture, preuves, co-construction
- Structurer son offre : packages, prix, conditions, limites, confidentialité
- Projet final : restitution complète d'une mission + plan de lancement commercial

## APRES

- Plan d'action 30 jours : réaliser 1 mini-mission (ou mission pilote)
- Auto-évaluation + retour terrain (ce qui marche / à ajuster)
- (Option) suivi/SAV : 6 mois d'accompagnement avec un consultant EBS



### Objectif de la formation

- Cadrer une mission de conseil (besoin, périmètre, objectifs, livrables, risques) selon une démarche structurée
- Réaliser un diagnostic d'entreprise (données, entretiens, analyse, synthèse)
- Produire des recommandations priorisées et aider à l'arbitrage (choix, contraintes, impacts)
- Conduire l'accompagnement au changement : plan d'action, pilotage, suivi
- Adopter une posture d'accompagnement : coaching/mentorat (écoute, questionnement, responsabilisation) en cohérence avec des référentiels de pratique (ICF/EMCC)
- Structurer son offre de consultant : proposition de valeur, méthode, tarifs, éthique



### Modalités d'évaluation

- **Avant** : positionnement + auto-évaluation
- **Pendant** : études de cas, ateliers, mises en situation (évaluation formative + feedback)
- **Fin** : évaluation sommative via le projet fil rouge (diagnostic + restitution + plan d'action) + auto-évaluation finale
- **Satisfaction** : questionnaire à chaud



## Intervenants

Formation animée par un(e) formateur(trice)-consultant(e) expert(e) en management et gestion d'entreprise avec expérience terrain.



## Points forts de la formation

- Approche complète : diagnostic → recommandation → arbitrage → déploiement
- Professionnalisation : cadrage/exécution/clôture inspirés ISO 20700
- Double posture : consultant + accompagnant (coaching/mentorat)
- Livrables prêts à l'emploi : kit mission, diagnostic, roadmap, pilotage, offre commerciale



**Formation certifiée Qualiopi, prise en charge possible le jusqu'à 100%**

**QUALITÉ DE FORMATION**



**Nous étudions toutes les situations de handicap et mettons en place, lorsque possible, les aménagements pédagogiques et organisationnels nécessaires (contact en amont).**