

Sessions garanties disponibles

Formation Rôle et posture du consultant

Réf. SF33148

2 jours de formation pour appréhender la posture spécifique au métier de consultant !

2 j Durée	1 500 € HT Inter / participant	4 100 € HT Intra (≤12 pers.)	21 Sessions à venir
--------------	-----------------------------------	---------------------------------	------------------------

Objectifs pédagogiques

- ✓ Connaître les concepts de base et enjeux liés au métier de consultant
- ✓ Être en mesure de comprendre et qualifier le besoin d'un client
- ✓ Identifier sa valeur ajoutée et se positionner en tant qu'expert
- ✓ Développer une posture de consultant orientée client
- ✓ Construire une méthodologie de travail applicable à tous types de missions

Public visé & prérequis

Public visé Tous	Prérequis Aucun
-------------------------	------------------------

Programme détaillé

Introduction : les fondamentaux du métier de consultant

Objectifs pédagogiques de la formation, approche et méthodes mobilisées
Généralités sur le métier de consultant : statut, compétences, atouts, inconvénients...
Les niveaux d'intervention du consultant : conseil, formation, prestation de services...
Le cadre d'intervention : parties prenantes, objectifs, contractualisation...
Quelques outils et grilles d'analyse utiles : SWOT, matrice RACI, diagramme de GANTT, d'Ishikawa...

La relation client/consultant

Les grands principes de la relation client
Découvrir un secteur d'activité : acteurs, types de prestation, évolutions...
S'approprier une culture d'entreprise et un dispositif de travail
Retour sur les grands principes du mode projet
Identifier et comprendre le besoin d'un client
L'écoute active, le questionnement et la reformulation
Fidélisation du client
Gérer les situations difficiles : mécanismes du conflit

Positionnement et posture du consultant

La différence de posture entre consultant et salarié
Connaître son champ d'expertise et sa valeur ajoutée
La relation à l'autre
La conduite du changement
L'objectivité du consultant
Être force de proposition
L'importance d'un feedback en continu
Le principe de co-construction
Valoriser sa production
S'auto-évaluer et effectuer le suivi de son intervention
Clôturer une mission

Prochaines sessions

DATE	LIEU	STATUT
23/11/2026	à distance	Session garantie
23/11/2026	Lille	Sur confirmation
23/11/2026	Nantes	Sur confirmation
23/11/2026	Paris	Sur confirmation
29/12/2026	Lyon	Sur confirmation
29/12/2026	à distance	Sur confirmation

Pourquoi choisir Sparks Formation ?

20 ans d'expertise IT, des formateurs experts et des sessions garanties contre l'annulation.

20 ans
d'expertise

1 068+
formations

11 178
apprenants formés/an

+67
Net Promoter Score

Avis des participants

4,9/5 — 6 avis

Cécile D. — Ha ai particulièrement apprécié l'adaptation du formateur à mes besoins

Sandra N. — Cette formation a répondu à mes attentes et a pu être adapté à mes missions.

Votre formateur

Cyril G. — Formateur

Cyril intervient notamment sur le leadership et le management d'équipe, ainsi que sur l'agilité, Scrum et Kanban. Son activité de formation remonte à 2013, soit plus de 10 ans d'expérience.

Ils nous font confiance

Cette année notre filière Carrière & Personal Branding a accompagné plus de 10 entreprises dont :

L'OPCOMMERCE AKKODIS DIGITAL SAS DELAWARE FRANCE KANTAR LHH - POLE FORMATION DANONE SA MURANO CONSEIL PARIS NOVAHE
ORANGE SA - ORANGE PERSPECTIVES TEAMWORK MANAGEMENT FRANCE VELVET CONSULTING

Financement & certifications

Cette formation est éligible aux financements OPCO et FNE-Formation. Nos équipes vous accompagnent dans le montage de votre dossier.



Réservez votre place dès maintenant

20 ans d'expertise · 1 000+ formations · NPS +67 · réponse sous 24h ouvrées

0 805 950 800

demande@sparks-formation.com