AUDIT - ORGANISATION - CONSEIL

Métier de consultant : cadrer la mission, diagnostiquer et faire adopter

Le consultant interne ou externe est jugé sur deux points : la justesse du cadrage initial et la capacité du client à s'approprier ses conclusions. Beaucoup de missions dérapent parce que la demande formulée masque le vrai problème, parce que le périmètre s'élargit sans contrepartie ou parce que le rapport final reste sans suite. Six jours pour construire une méthode de mission complète : entretien de cadrage, proposition d'intervention, collecte et analyse, formulation des recommandations, restitution et accompagnement de la mise en œuvre. Chaque participant avance sur une mission réelle ou en préparation.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
6 jours — 42 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 3 990 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Consultants internes ou externes en poste depuis peu organisateurs chargés de mission et experts métier appelés à intervenir en mode mission.

PRÉREQUIS
Première expérience d'une mission de conseil ou d'un projet transversal.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Conduire un entretien de cadrage et reformuler la demande du client
- Rédiger une proposition d'intervention avec livrables jalons et charge
- Choisir les outils de diagnostic adaptés au périmètre
- Construire des recommandations hiérarchisées et argumentées
- Animer une restitution devant un comité de direction
- Sécuriser la mise en œuvre et mesurer les effets de la mission

03 Programme détaillé

M1 Cadrage de la mission

- Transformer une demande floue en commande claire
- Conduire l'entretien de cadrage
- Distinguer la demande exprimée du problème réel
- Délimiter le périmètre et les zones exclues
- Identifier le commanditaire et les parties prenantes
- Cas pratique : Reformulation écrite d'une demande de mission apportée par un participant puis confrontation au groupe.

M2 Proposition d'intervention
- Engager le client sur des livrables datés
- Structurer la note de proposition
- Décrire la démarche et les livrables
- Chiffrer la charge et construire le planning
- Poser les conditions de réussite et les limites
- Atelier : Rédaction d'une proposition d'intervention sur une mission en cours puis relecture croisée.

M3 Diagnostic et collecte
- Produire des constats qui résistent à la contestation
- Choisir entre entretiens observation et analyse documentaire
- Construire un guide d'entretien
- Cartographier les processus et les flux
- Trier les données et repérer les signaux faibles
- Distinguer le fait de l'interprétation
- Mise en situation : Conduite d'un entretien de diagnostic avec un interlocuteur réticent puis restitution des constats.

M4 Recommandations et restitution
- Faire adopter plutôt que faire lire
- Hiérarchiser les recommandations selon l'effort et l'effet attendu
- Construire le fil de la restitution
- Préparer les objections du comité
- Adapter le format au public visé
- Mise en situation : Restitution de quinze minutes devant un comité de direction simulé qui conteste les conclusions.

M5 Posture et suite de mission
- Tenir sa place sans se substituer au client
- Gérer l'élargissement non prévu du périmètre
- Traiter les jeux d'acteurs et les résistances
- Accompagner la mise en œuvre sans prendre la main
- Clôturer la mission et mesurer ses effets
- Entretenir la relation après la mission
- À retenir : Une recommandation n'a de valeur que si le client dispose des moyens et de l'autorité pour l'appliquer.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 3 990 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr