AUDIT - ORGANISATION - CONSEIL

Métier de consultant en entreprise : cadrer, diagnostiquer et restituer

Un consultant qui accepte la demande telle qu'elle est formulée travaille souvent sur le mauvais problème. La mission s'étire le périmètre glisse et la restitution se heurte à un commanditaire qui attendait autre chose. À l'inverse un diagnostic solide mal restitué ne déclenche aucune décision. Ces trois jours posent les fondamentaux du métier de consultant. Ils traitent le cadrage de la demande la construction de la proposition la conduite du diagnostic la formulation des recommandations et la restitution. Les participants travaillent sur une mission fictive qu'ils cadrent puis instruisent jusqu'à la soutenance devant un commanditaire joué par le groupe.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
3 jours — 21 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 990 € 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 débutants consultants internes chargés de mission organisation et professionnels en reconversion vers le conseil.

PRÉREQUIS
Aucun prérequis

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 :

- Reformuler une demande de mission en problème traitable
- Rédiger une proposition qui engage sur des livrables et un périmètre
- Conduire des entretiens de diagnostic et exploiter les données recueillies
- Construire des recommandations argumentées et hiérarchisées
- Restituer devant un commanditaire et faire arbitrer les décisions
- Accompagner la mise en œuvre et sécuriser la suite de la relation

03 Programme détaillé

M1 Posture et périmètre du consultant

- Savoir ce que le client achète réellement
- Distinguer le conseil l'expertise et la sous-traitance de production
- Clarifier sa position vis-à-vis du commanditaire et des équipes
- Gérer la confidentialité et les conflits d'intérêts
- Poser les limites de son intervention
- Identifier les postures qui font échouer une mission
- À retenir : Le consultant est responsable de la qualité du diagnostic et de la recommandation mais la décision appartient au commanditaire.

M2 Cadrer la demande et proposer

- Transformer une demande floue en mission engageante
- Conduire l'entretien de cadrage avec le commanditaire
- Reformuler la demande en question traitable
- Définir le périmètre les livrables et les moments de validation
- Construire la charge et le prix de la mission
- Rédiger une proposition lisible et défendable
- Atelier : Rédaction d'une proposition complète à partir d'une demande volontairement imprécise puis critique croisée entre groupes.

M3 Conduire le diagnostic

- Collecter ce qui permet de trancher
- Choisir les sources et construire le plan de collecte
- Mener un entretien sans induire la réponse attendue
- Exploiter des données quantitatives disponibles dans l'organisation
- Observer un processus sur le terrain
- Recouper les constats et repérer les biais
- Mise en situation : Entretiens de diagnostic joués en trinôme avec observation puis reprise sur la formulation des questions.

M4 Construire et formuler les recommandations

- Passer du constat à la décision
- Hiérarchiser les constats et identifier les causes
- Construire des scénarios d'action avec leurs conséquences
- Chiffrer les gains attendus et les conditions de réussite
- Structurer un message qui commence par la conclusion
- Préparer les objections du commanditaire
- Cas pratique : Élaboration de trois scénarios d'action sur la mission fil rouge avec leurs conditions de mise en œuvre.

M5 Restituer et accompagner la suite

- Faire aboutir la mission en décision puis en action
- Concevoir un document de restitution efficace
- Animer la réunion de restitution et faire arbitrer
- Traiter les désaccords et les résistances en séance
- Organiser l'accompagnement de la mise en œuvre
- Faire le bilan de mission et préparer la suite de la relation
- Mise en situation : Soutenance de la mission fil rouge devant un commanditaire joué par le groupe avec arbitrage final des scénarios.

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 1 990 € 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