




Programme de la formation

Construire sa Posture de Consultant

 Formation tutorée à distance

 14 heures

 Tout public, Indépendant et dirigeant · 8 participants maximum

 980 € HT / 1 176 € TTC par participant

Description courte

Cette formation fait partie du **PASS LANCEMENT** : "Créer les fondements de mon activité" du [Passeport Formation](#).

Profil des participants

- Consultants et Managers de transition de tous niveaux en mixant les spécialités.
- Nouveaux consultants chez Cadres en Mission
- Professionnels indépendants qui s'interrogent sur leur posture en clientèle, sur leur positionnement au sens de la position de la personne dans la relation au client ou prospect.

Prérequis

- les stagiaires auront déjà travaillé leur offre de service et positionnement marché
- Ils auront déjà réalisé au moins une proposition commerciale et/ou 2 rendez-vous client

Objectifs

Cette action a pour objectif de poser les bases de la posture du consultant. Elle vise à identifier et construire les comportements, savoir-faire et savoir-être du professionnel.

Pour cela, elle s'appuie sur les situations réelles vécues par les stagiaires et sur l'intelligence collective.

Aptitudes et compétences visées / attestées

Les compétences professionnelles visées à l'issue de cette formation sont de :

- Etre à l'aise dans sa relation au client
- Savoir se présenter et clarifier son intention
- Etre centré sur le client et ses besoins
- Savoir formuler des questions efficaces afin de faire clarifier le besoin ou la problématique
- Etre en mesure de contractualiser avec son interlocuteur ace façon satisfaisante pour chacun
- Etre agile en situation et dans une posture de co-construction
- Construire des relations positives et d'égal à égal avec ses clients, prospects, partenaires

Contenu



I. Comprendre les enjeux du métier de consultant

- Connaître le métier et le statut de consultant
- Ouvrir la relation et clarifier son intention vis-à-vis du client ou prospect

II- Déterminer ce qui relève de la posture du consultant / ce qui relève des savoir-faire

- Le rôle d'expert du consultant
- Postures et savoir-être du consultant
- Les savoir-faire liés à la communication

III- Approcher et intégrer la posture du consultant par le Codéveloppement Professionnel

- Apports dynamiques des 6 étapes du processus
- Mise en pratique
- Savoir faire clarifier
- Apprendre à contractualiser avec son client
- Etre en capacité de formuler les actions à réaliser suite à l'accord et parler avec son client de la relation de collaboration (besoins, modalités ...)

Au cours de cette séquence, la formatrice-animatrice présente les différentes étapes sous forme de mises en situation, précise les rôles du client / de l'animateur / des consultants.

IV- Différencier Posture et Imposture

- Comprendre ce qui fait le socle du métier de consultant
- Identifier les freins éventuels pour les lever

Dans cette séquence, la formatrice invite les participants à prendre de la hauteur par rapport à leur pratique de consultant, à observer la dynamique de groupe et la qualité des interactions :le débriefing final permet d'en extraire les apprentissages par rapport à sa posture de consultant.

Pédagogie et organisation

- - Méthodes pédagogiques
 - Exercices individuels et en petits groupes
 - Debriefing des apprentissages & retour d'expérience
 - La dynamique de groupe en mode Codev
 - Capitalisation de l'ensemble des apprentissages et des nouvelles pratiques
 - Identification des axes de progrès à développer.
- Matériel pédagogique :
 - Auto-positionnement
 - Tableau blanc zoom
 - Support de formation
 - Fiches pratiques
 - Salles de sous-groupe



- Chat
- Fiches d'exercices et grilles d'observation

Positionnement et Modalités d'évaluation des acquis

- Grille d'auto positionnement envoyée en amont dès l'inscription.
- Evaluation des acquis /compétences liées aux objectifs opérationnels définis :

Connaissances ou compétences	Modalités d'évaluation (QUIZZ, exercices...)	Critères d'évaluation (%de réussite, ou comparaison entrée et sortie de stage...)
Savoir se présenter (pitch)	Exercices, mises en situation, jeu	Grille d'évaluation portant sur la communication verbale, non- verbale, contenu, structure de l'exposé, qualité des informations et respect du temps imposé
Etre centré sur le prospect en gardant à l'esprit l'objectif du rdv	Exercices, mises en situation	Comparaison entrée et sortie de stage
Construire des relations positives et d'égal à égal avec clients, prospects et partenaires	Exercices, mises en situation	Comparaison entrée et sortie de stage

- Fiche d'évaluation qualitative de la formation (à chaud)
- Evaluation à froid après formation (4 à 6 mois après) : évaluation par Competens sur la base du questionnaire qualité

NB : Rappel des objectifs de l'évaluation à froid – Observer la présence des résultats attendus et mettre en place une autre action complémentaire

Mode de validation

Attestation de fin de formation délivrée par Competens

Modalités et délai d'accès

Conditions d'accueil : Envoi de la convocation avec programme, règlement intérieur applicable aux stagiaires et annexe « Conditions sanitaires COVID-19 ».

Délai d'accès : envoi d'un lien zoom 7 jours avant

Délai d'inscription : 72 heures avant



Référent handicap

PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP : *(mise en place de compensation...)*

Contact : Référent handicap 02 51 84 95 55 / 06 28 70 45 28 / nadiahadjeri@cadresenmission.com

Intervenant

Florence PUJADE, formatrice en Management, coach certifié

Facilite la coopération pour le développement durable des organisations

- Master RH & Organisation, IAE Lyon 3, 2010
- Master Coach, ICI Coach, Paris 2009
- Maîtrise d'Information & Communication, Université Rennes 2, 1985
- Certificat pour l'Accompagnement et la Formation en AFEST
- Particien en Appreciative Inquiry
- Format de formateur à l'animation en Codéveloppement Pro
- Accréditation pour l'animation et la facilitation de groupes en Codéveloppement
- Formation de Formateur, Cadres en Mission Lyon 2016 et 2020
- Certifiée pour les évaluations en ligne DISC, WPMot, EQ
- Formée à la conduite d'enquête 360° feed back

Florence CLEMENT-DIETRICH, Consultante RH-Formation

Optimise vos stratégies de développement et actions de formation


- Master 2 Administration des Affaires, option Management - Lyon 3 2007
- Maîtrise de Gestion d'Entreprise Privée, Université Toulouse 1988
- Formation de Formateur, Cadres en Mission Lyon 2018
- Formée à l'animation de groupes en Codéveloppement Professionnel

Prochaines sessions

Du 10/09/2026 au 01/10/2026 à distance Du 05/11/2026 au 26/11/2026 à distance

Évaluations

73 inscriptions depuis le 27/04/2021

Taux d'acquisition des compétences :  **86 %** (69 évaluations)

Satisfaction des apprenants :  **4.4/5** (53 évaluations)