
Programme de Formation

Diagnostiquer, proposer et piloter une mission de conseil.
De la découverte client à l'évaluation d'impact

Organisation

Durée : 28 heures

Mode d'organisation : Présentiel

Contenu pédagogique



Public visé

Cette formation s'adresse à des professionnel·les exerçant déjà une activité de consultant·e, en tant qu'indépendant·e (consultant freelance, micro-entrepreneur·se, dirigeant·e de cabinet) ou salarié·e (cabinet de conseil, service conseil interne, direction de projet, transformation...), quel que soit leur domaine ou secteur d'intervention (stratégie, organisation, ressources humaines, finance, opérations, systèmes d'information, RSE, marketing, etc.), et souhaitant structurer et professionnaliser une étape clé et transversale de leurs missions : le diagnostic des besoins client, la construction d'une proposition d'accompagnement adaptée et le pilotage de la mission jusqu'à l'évaluation de son impact.





Objectifs pédagogiques

C1 — Diagnostiquer les besoins d'une organisation cliente

Être capable de : mobiliser une approche systémique et l'analyse de données propres au domaine d'intervention (organisationnelles, humaines, financières, opérationnelles, commerciales, technologiques...) pour identifier les enjeux, risques et priorités d'action d'une organisation cliente.

- Mener un entretien de découverte structuré en s'appuyant sur une posture d'écoute active et de reformulation.
- Analyser des données organisationnelles pour objectiver un état des lieux.
- Repérer, lors du diagnostic, les enjeux de transformation numérique (dont l'intelligence artificielle), de développement durable et d'accessibilité pertinents pour l'organisation cliente.
- Formaliser un diagnostic priorisé (enjeux, risques, hypothèses d'action) restituable au client.

C2 — Concevoir une proposition d'accompagnement conseil adaptée

Être capable de : construire une offre cohérente avec les besoins diagnostiqués et en valoriser la valeur ajoutée pour le client.

- Cadrer les objectifs, le périmètre, les livrables et les indicateurs de réussite d'une mission.
- Construire une proposition d'accompagnement lisible, argumentée et différenciante, en mobilisant si pertinent les outils numériques et d'intelligence artificielle disponibles.
- Intégrer, lorsque c'est pertinent au regard du contexte client, les enjeux de développement durable et d'accessibilité dans la construction de la proposition.
- Présenter et défendre une offre face à un client (mise en évidence de la valeur ajoutée), sous une forme accessible à l'ensemble des interlocuteurs.

C3 — Piloter la mise en œuvre d'une mission de conseil et sécuriser la relation client

Être capable de : organiser, adapter et suivre un projet en mode gouvernance, en impliquant les bons acteurs dans la durée.

- Mettre en place une gouvernance de mission (planning, jalons, gestion des risques), en s'appuyant si pertinent sur des outils numériques ou d'intelligence artificielle pour en faciliter le suivi.
- Définir le rôle de chaque partie prenante et créer les conditions de leur implication, en veillant à l'inclusion de l'ensemble des acteurs, y compris en situation de handicap.
- Évaluer les impacts de la mission sur l'organisation — y compris ses impacts sociaux et environnementaux — et ajuster la posture en cas d'écart avec la proposition initiale.
- Formaliser un plan d'action de transposition sécurisant la mise en œuvre chez le client.

C4 — Adopter une posture professionnelle de consultant-e conseil, responsable et inclusive

Être capable de : appliquer, tout au long d'une mission de conseil, un cadre éthique, une posture d'écoute et de reformulation garantissant la légitimité et la qualité de l'intervention.

- Distinguer les postures (expert, facilitateur, accompagnateur) et choisir celle adaptée au contexte
- Appliquer un cadre déontologique (confidentialité, indépendance, limites d'intervention), incluant un usage raisonné et transparent des outils d'intelligence artificielle.
- Adapter sa posture, ses supports et sa communication pour garantir l'accessibilité de son intervention aux personnes en situation de handicap.



Description

Bloc 1 — Diagnostiquer les besoins d'une organisation cliente (présentiel, 2 jours)

Séquence 1 — Adopter une posture de consultant-e conseil



- Quel bénéfice client d'un accompagnement conseil ?
- Quelle est la posture du/de la consultant-e conseil ? Quel cadre déontologique (dont l'usage responsable de l'IA) ?
- Quelles sont les compétences clés à mobiliser et à développer, y compris pour intégrer les enjeux d'accessibilité, de transformation numérique et de développement durable dans sa pratique ?

→ **Livrable / mise en pratique** : Auto-diagnostic de posture et plan de progrès individuel.

Séquence 2 — Mener un entretien de découverte

- Qu'est-ce que l'approche systémique et comment la mettre en œuvre en conseil ?
- Qu'est-ce qu'une organisation ? Quels enjeux au regard de son environnement (dont numérique, IA et développement durable) ?
- Comment identifier la structure et le fonctionnement d'une organisation en entretien, et adapter sa posture à des interlocuteurs et contextes variés, y compris en situation de handicap ?

→ **Livrable / mise en pratique** : Simulation d'entretien de découverte avec un client fictif (secteur au choix du/de la participant-e), évaluée entre pairs.

Séquence 3 — Analyser les données d'une organisation cliente (cas & données)

- Comment lire et croiser des données propres à différents domaines d'intervention (organisationnelles, humaines, financières, opérationnelles, commerciales, technologiques...) ?
- Comment mobiliser des outils numériques ou d'intelligence artificielle pour objectiver et accélérer l'analyse ?
- Qu'en déduire : enjeux, risques, priorités et hypothèses d'action ?

→ **Livrable / mise en pratique** : Production d'un diagnostic priorisé à partir de plusieurs cas réels anonymisés, issus de domaines de conseil différents.

Bloc 2 — Concevoir une proposition d'accompagnement adaptée (distanciel, 1 jour)

Séquence 4 — Intégrer le développement durable, l'accessibilité et la transformation numérique dans un accompagnement conseil (sur cas)

- Quels repères de développement durable mobiliser en mission ?
- Comment intégrer l'accessibilité et la prise en compte du handicap dans la conception d'un accompagnement ?
- Quelles opportunités et limites des outils numériques et de l'intelligence artificielle dans une mission de conseil ?
- Comment cadrer objectifs, périmètre, livrables et indicateurs intégrant ces dimensions ?

→ **Livrable / mise en pratique** : Définition d'une trajectoire d'accompagnement intégrant ces enjeux, réaliste et mesurable, pour le cas traité.

Séquence 5 — Construire une proposition d'accompagnement

- Quels sont les « indispensables » d'un accompagnement conseil ?
- Comment construire une proposition en réponse aux besoins identifiés, en s'appuyant si pertinent sur des outils numériques et d'IA pour sa réalisation ?
- Comment mettre en évidence la valeur ajoutée pour le client, y compris sur ses dimensions de durabilité et d'accessibilité lorsqu'elles sont pertinentes ?

→ **Livrable / mise en pratique** : Rédaction d'une proposition d'accompagnement complète sur le cas fil rouge.



Bloc 3 — Piloter la mission et son impact (distanciel, 1 jour)

Séquence 6 — Piloter le projet, s'adapter et impliquer les bons acteurs

- Comment construire et piloter en mode projet (gouvernance, planning, risques) ?
- Pourquoi et comment évaluer les impacts de la mission sur l'ensemble de l'organisation, y compris ses impacts sociaux et environnementaux ?
- Comment définir le rôle de chacun et impliquer l'ensemble des acteurs dans la durée, y compris les personnes en situation de handicap ?
- Comment rester à la bonne place (posture) et gérer les écarts vs proposition ?

→ **Livrable / mise en pratique** : Élaboration d'un plan de gouvernance et de suivi d'impact pour le cas fil rouge.

Séquence 7 — Transposition, cadrage commercial et suivi

- Comment sécuriser le cadrage d'une mission (offre, négociation du périmètre, closing) ?
- Comment construire un plan d'action à 90 jours (cibles, livrables, jalons) ?

→ **Livrable / mise en pratique** : Plan d'action à 90 jours individualisé, transposable sur le contexte professionnel réel du/de la participant-e.



Prérequis

Exercer, au moment de l'entrée en formation, une activité de consultant-e (indépendant-e ou salarié-e)
Une mission de conseil réalisée ou en cours est requise.



Modalités pédagogiques

Chaque séquence combine apports théoriques, exercices pratiques, mises en situation, études de cas et discussions en groupe, pour favoriser l'interaction et l'ancrage des compétences dans la pratique professionnelle réelle des participant-es.

- 2 jours en présentiel
- 2 jours en distanciel (format atelier)
- Un cas fil rouge est traité sur l'ensemble du parcours, servant de support à l'évaluation certificative finale.



Moyens et supports pédagogiques

- Alternance d'apports théoriques, d'exercices de mise en pratique et de mises en situation.
- Support de projection (diaporama).
- Livret pédagogique remis à chaque stagiaire, reprenant les compétences à acquérir et le référentiel d'évaluation.
- Cas pratiques et jeux de rôle (entretien de découverte, soutenance de proposition).
- Mise en place d'un plan d'actions individuel transposable en situation professionnelle.



Modalités d'évaluation et de suivi

Évaluation formative (en cours de parcours)

- Mises en situation intermédiaires (entretien de découverte, restitution de diagnostic) avec retours du formateur et des pairs.
- Auto-positionnement des compétences en début et en fin de parcours.

Évaluation certificative (fin de parcours)

L'évaluation certificative repose sur une **étude de cas fil rouge**, conduite tout au long de la formation à partir d'une situation d'organisation cliente (réelle anonymisée ou fictive), et comprend :

- Un dossier écrit présentant le diagnostic, la proposition d'accompagnement et le plan de pilotage (compétences C1, C2, C3).
- Une soutenance orale devant un jury de professionnel·les (au moins une personne extérieure à l'organisme de formation), incluant une simulation d'entretien ou de présentation client (compétences C2, C4).
- Une évaluation réalisée à l'aide d'une grille de critères et d'indicateurs de réussite, propre à chaque compétence du référentiel.

En cas de non-validation d'une ou plusieurs compétences, une session de rattrapage (nouvelle soutenance ou complément de dossier) est proposée dans un délai de 6 mois.

Validation

- La validation de l'ensemble des compétences donne lieu à la délivrance de la certification.
- En cas de validation partielle, une attestation de compétences acquises est délivrée.
- Un certificat de réalisation et une attestation de formation mentionnant les acquis sont remis en fin de formation.



SPARKSEED est particulièrement attentive à l'intégration des personnes en situation de handicap. Aussi, en cas de besoins spécifiques nécessitant une adaptation de la formation, contactez-nous, nous étudierons alors les possibilités pour vous accueillir dans les meilleures conditions.

Référent handicap : Marc COUSIN : mcousin@sparkseed.fr Tél 06 22 810 72 33