

# Consulting #1

## Les fondamentaux de la posture & des compétences humaines

Expérimenter les aléas de la vie de consultant  
pour s'approprier les bonnes pratiques

Formation entièrement modulable en fonction de vos besoins spécifiques

### Objectifs



Exercer une  
activité de  
consulting

- ✓ Développer l'attitude, la posture et les bons réflexes liés au rôle de consultant
- ✓ Renforcer les compétences humaines nécessaires aux interactions avec l'écosystème du consulting (management interne, relations clients...)
- ✓ Adopter les bonnes méthodes au niveau de la gestion du temps et de la charge



6 personnes en  
distanciel  
8 personnes en  
présentiel



1 journée

### Programme

- ✓ Savoir poser les bonnes questions en amont d'un RDV client
- ✓ Réagir à un imprévu de charge
- ✓ Réagir face à un client mécontent
- ✓ Répondre à une sollicitation à chaud
- ✓ La matrice Légitimité / Fiabilité
- ✓ Identifier les signaux faibles de business...



DISTANCIEL  
ou  
PREENTIEL

### Méthodes

Ce séminaire s'articule autour d'un serious game (co-construit avec l'entreprise) avec pour fil rouge une mission de conseil fictive donnant lieu à des mises en situation proche de la réalité opérationnelle des consultants.

### Modalités d'évaluation

Questionnaire à chaud



1 MOIS APRÈS  
LA DEMANDE DE  
FORMATION

LIEU : A DÉFINIR



2 500 € H.T.

Soucieux de permettre à tous d'accéder à nos modules, nous mettons tout en oeuvre pour les adapter aux personnes en situation de handicap.

Bureaux : 38 rue Pascal, 75 013 Paris - [www.nalab.fr](http://www.nalab.fr)

Siège social : 22 rue Alfred de Musset, 94800 Villejuif - Siren : 535296420 - APE : 7022Z -

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 1194 08448 94 auprès du Préfet de la Région Ile de France