

# Consulting #2 *De consultant à Responsable de mission*

## Développement de la posture & des compétences humaines

Vivre les happenings d'une mission de conseil  
pour améliorer son management d'équipe  
et optimiser la relation client.



Formation entièrement modulable en fonction de vos besoins spécifiques



Exercer une  
activité de  
Conseil depuis  
au moins 18 mois



8 PERSONNES



2 Journées



PRESENTIEL



1 MOIS APRÈS  
LA DEMANDE DE  
FORMATION

LIEU : A DÉFINIR



5 000 € H.T

### Objectifs

- ✓ Développer l'attitude, la posture et les bons réflexes liés au rôle de Responsable de Mission
- ✓ Renforcer les compétences humaines nécessaires aux interactions avec l'écosystème du consulting (management interne, consultants, relations clients...)
- ✓ Adopter les bons réflexes managériaux vis-à-vis des consultants.

### Programme

- ✓ Comprendre les attentes des parties prenantes de l'écosystème d'une mission
- ✓ Briefier des consultants pour les embarquer dans la mission
- ✓ Mener une réunion d'initialisation pour établir la confiance
- ✓ Déléguer pour gagner en valeur ajoutée
- ✓ Débriefier un consultant pour accompagner sa montée en compétence
- ✓ Mener un point client pour entretenir la qualité relationnelle

### 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 responsables de mission.

### Modalités d'évaluation

Questionnaire

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