



INTERVENIR DANS UN RÔLE-CONSEIL ET ÊTRE UN PARTENAIRE D’AFFAIRES

Le rôle-conseil consiste en une relation de collaboration entre un consultant et un client. Le consultant met à profit ses connaissances pour aider le client à mobiliser ses ressources et à favoriser sa responsabilisation en fonction d’un but à atteindre.

Le rôle-conseil est un moyen d’aider les organisations et les cadres dirigeants à améliorer les pratiques de gestion ainsi que la performance des individus et des organisations. Le rôle-conseil vise à répondre au besoin réel du client.

Objectifs

- Expliquer l’importance de la notion de partenariat dans l’exercice du rôle-conseil.
- Identifier les pièges associés à l’exercice du rôle-conseil.
- Reconnaître l’importance de la crédibilité dans l’exercice du rôle-conseil.
- Identifier des stratégies d’influence à utiliser avec ses partenaires.
- S’approprier une démarche d’intervention structurée pour soutenir ses partenaires.

Éléments de contenu

- Définir le rôle-conseil.
- Les résultats visés par le rôle-conseil.
- La relation de partenariat.
- L’apprentissage en T au cœur du rôle-conseil (profondeur et étendue des connaissances).
- Les types de conseillers.
- Les pièges et les moyens de les surmonter.
- La crédibilité : définition et composantes.
- Les erreurs qui coûtent cher.
- Les tactiques d’influence.
- La démarche d’intervention structurée.
 - Préparation.
 - Contact et accueil.
 - Analyse de la demande.
 - Intervention/réalisation.
 - Suivi et bilan.
- La clarification des rôles et des responsabilités.

Clientèle cible

Professionnels exerçant un rôle-conseil (RH, TI, marketing, communications, etc.)

Durée

Formation en salle de 4 heures ou deux classes virtuelles de 2,5 heures chacune