



Présentation

Formation éligible au CPF.

Le consulting est une activité professionnelle appréciée. Il permet aux professionnels de s'épanouir dans leur domaine de compétences, et de faire bénéficier les entreprises de leur expertise. Métier de liberté et d'épanouissement intellectuel, il présente plusieurs avantages : pouvoir se développer dans des missions cohérentes avec ses intérêts professionnels, répartir son temps de travail et s'organiser de manière autonome, choisir son statut professionnel. Toutefois, ce métier et ce statut professionnel particulier, demandent de la préparation et de la vigilance, afin d'en mesurer tous les enjeux et les risques. Côté entreprises, les consultants apportent de la mise en perspective et de la valeur ajoutée stratégique et opérationnelle avec leurs expertises, leurs expériences et leur « œil neuf », en étant détachés des enjeux à court terme.

Organisée de mai à décembre, à raison d'environ 3 journées par mois, soient 18 journées de 7 heures (126 heures).

Cette formation comprend :

- 1 tronc commun constitué de 3 blocs de compétences (12 jours).
- 1 bloc de compétences de spécialisation au choix (6 jours).

 [Plaquette de la formation](#)

 [Inscription à la formation](#)

 [Planning](#)

Objectifs

- Comprendre les enjeux du statut de consultant.
- Acquérir ou développer ses compétences commerciales.
- Adopter une posture professionnelle adéquate.
- Démontrer sa valeur ajoutée dans une organisation.
- Se préparer au lancement de son activité de consultant ou de formateur.

Les atouts de la formation

- Rythme de formation spécialement aménagé permettant la poursuite de l'activité professionnelle.
- Pédagogie active, alternant apports théoriques et mises en situation pratiques.
- Diversité des profils au sein de la promotion et richesse des échanges.

Organisation

Date de début de la formation : Janvier 2025

Date de fin de la formation : Mai 2025

Admission

A qui s'adresse la formation ?

- Cadres, ingénieurs, managers et techniciens souhaitant évoluer vers les métiers du conseil, ou en reconversion professionnelle.
- Formateurs occasionnels voulant élargir leurs activités.
- Experts en poste, quelle que soit leur spécialité, souhaitant acquérir une double compétence afin de se positionner comme consultants internes ou externes.
- Consultants ou chefs de projets voulant développer leur compétences stratégiques et commerciales.

Candidater et s'inscrire

 [Candidater et s'inscrire](#)


Attendus de la formation

Niveau académique requis : titulaire d'un Bac+3 et expérience et/ou expertise professionnelle significative. Entretien systématique avec les candidats. En cas d'absence de titre Bac+3, les candidats ont la possibilité d'accéder à la formation par l'intermédiaire de la Validation des Acquis Personnels et Professionnels (VAPP) : vapp@univ-smb.fr

Infos pratiques


Contacts

Aude Roizot

 Aude.Roizot@univ-savoie.fr


Secrétariat pédagogique

Christelle Dopler

 +33 4 50 09 22 51

 Christelle.Dopler@univ-savoie.fr

Campus

 Annecy / campus d'Annecy-le-Vieux

En savoir plus


Vidéo de présentation DU Consultant IUFP
USMB

 https://youtu.be/Jo0igGZKOcc?si=DgCR_Tcec9t-82GM


Page web et formulaire de contact DU
Consultant

 <https://www.univ-smb.fr/formation-continue/formation-diplome-universitaire-consultant-consulting/>

Plaquette PDF DU Consultant

 <https://www.univ-smb.fr/formation-continue/wp-content/uploads/sites/8/2019/08/diplome-duniversite-consultant-institut-universitaire-formation-continue-iufc-usmb-formation-consultant-consulting-savoie-haute-savoie-annecy-chambery.pdf>

Pré-inscription PDF DU Consultant

 <https://www.univ-smb.fr/formation-continue/wp-content/uploads/sites/8/2019/08/pre-inscription-diplome-duniversite-consultant-institut-universitaire-formation-continue-iufc-usmb-formation-consultant-consulting-savoie-haute-savoie-annecy-chambery.pdf>

Programme

DU - Consultant

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
Bloc 1 - S'approprier le métier de consultant	BLOC				
Valider son positionnement	MODULE		10,5h		
Analyser le marché du conseil et de la FC	MODULE		3,5h		
Créer et gérer son activité	MODULE		7h		
Bloc 2 - Développer son activité de consultant	BLOC				
Construire son offre de prestations ou de services	MODULE		7h		
Vendre et communiquer sur sa prestation	MODULE		14h		
Développer son réseau et son e-reputation	MODULE		3,5h		
Gérer et sécuriser la relation client	MODULE		7h		
Bloc 3 - Améliorer sa pratique du conseil	BLOC				
Maîtriser sa posture de consultant	MODULE		7h		
Accompagner le changement	MODULE		14h		
Construire et négocier une mission de conseil	MODULE		7h		
Bloc 4A - Se professionnaliser en tant que formateur	BLOC				
Andragogie ou pédagogie pour adultes	MODULE		7h		
Concevoir un programme de formation	MODULE		14h		
Animer une session de formation	MODULE		14h		
Evaluer	MODULE		7h		
Bloc 4B - Accompagner les directions	BLOC				
Le dirigeant d'entreprise et son environnement	MODULE		14h		
Le dirigeant et la gestion de la croissance	MODULE		14h		
Le dirigeant et ses équipes	MODULE		14h		