



Langues  
d'enseignement  
Français

## Présentation

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).

[Plaque de la formation](#)

[Inscription à la formation](#)

## 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.

## 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.

## 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

☎ +33 4 50 09 22 43

✉ Aude.Roizot@univ-savoie.fr

Celine Vaux

☎ +33 4 50 09 22 95

✉ Celine.Vaux@univ-savoie.fr

Secrétariat pédagogique

Christelle Dopler

☎ +33 4 50 09 22 51

✉ Christelle.Dopler@univ-savoie.fr

---

### Campus

🏠 Anancy / campus d'Annecy-le-Vieux

# Programme

## DU - Consultant

Bloc 1 - S'approprier le métier de consultant

- Valider son positionnement
- Analyser le marché du conseil et de la FC
- Créer et gérer son activité

Bloc 2 - Développer son activité de consultant

- Construire son offre de prestations ou de services
- Vendre et communiquer sur sa prestation
- Développer son réseau et son e-reputation
- Gérer et sécuriser la relation client

Bloc 3 - Améliorer sa pratique du conseil

- Maîtriser sa posture de consultant
- Accompagner le changement
- Construire et négocier une mission de conseil

Bloc 4A - Se professionnaliser en tant que formateur

- Andragogie ou pédagogie pour adultes
- Concevoir un programme de formation
- Animer une session de formation
- Evaluer

Bloc 4B - Accompagner les directions

- Le dirigeant d'entreprise et son environnement
- Le dirigeant et la gestion de la croissance
- Le dirigeant et ses équipes