



SÉMINAIRE DE FORMATION ET
D'ACCOMPAGNEMENT À
LA PRATIQUE DU MÉTIER
DE CONSULTANT

ACAEXPERTISE

PUBLIC

Vous êtes un professionnel du secteur privé
Vous êtes fonctionnaire en activité, à la retraite,
Vous souhaitez rentabiliser votre expérience professionnelle ?

OBJECTIFS

ACAEXPERTISE vous propose une formation qui vous permettra :

- De mieux connaître la pratique du métier de consultant ;
- De maîtriser les outils pour pouvoir vendre votre expertise ;
- De disposer des méthodes pour une bonne préparation, réalisation et de clôture d'une mission
- De connaître le marché des Consultants (Nationaux et Internationaux)

DATE ET LIEU

Date

La troisième session est fixée du **lundi 16 au samedi 21 novembre 2020**
La date limite d'inscription est fixée au **13 novembre 2020**

Lieu

LOCAUX DE ACAEXPERTISE sis au quartier Bastos (Vallée Bastos) -
Immeuble en Face de l'Agence MTN Bastos - 242 145 683 / 679 537 915

PLANNING ET CONTENU

04 modules étalés sur 6 jours :
du lundi au vendredi de 17h à 22h ; samedi de 9h à 14h

Module 1 : Echanges sur les prérequis fondamentaux nécessaires à un Expert consultant

Module 2 : Analyse pratique plus approfondie de la mission et du rôle du consultant

Module 3 : La pratique de la Consultation (Séance essentiellement pratique)

Module 4 : Pratique de la consultation (suite et fin)

JOUR 1

MODULE 1: Echanges sur les prérequis fondamentaux nécessaires à un Expert consultant

1. C'est quoi un Consultant ? (Catégories 1, 2, 3)

2. Les compétences minimales requises d'un consultant :

- Les compétences intellectuelles et professionnelles
- Le code éthique d'un Consultant
- L'expérience terrain et pratique est recherchée

3. Quelle évolution actuelle des attentes des clients, quelle évolution du marché du conseil, quelle évolution du métier de consultant ?

4. Prérequis (Expertise REMARQUABLE + Expérience REMARQUABLE+ Carrière REMARQUABLE)

Pause - Café

5. Besoins et demande du Marché des Consultants (Nationaux et Internationaux)

6. Quelles sont les nouvelles conditions de performance recherchées par les organisations ?

7. La vente de l'expertise : L'élaboration d'un CV de Consultant

8. Identification des opportunités (où trouver des missions) : Développement, stratégies de développement, nouveau management public

9. L'élaboration, compréhension et lecture des termes de Références (TDR)

10. Le handicap des débutants : Le manque d'expérience antérieur de consultant

JOUR 2

L'Environnement du métier de consultant

1. Le métier de consultant et la conduite du changement
2. Compréhension du contexte d'assistance technique
3. Généralités sur les politiques publiques (analyse, conception, mise en œuvre), les programmes et projets
4. Généralités sur la gestion des programmes et des projets
5. Compréhension de la Gestion axée sur les résultats (TDR, Document de projet ou de Programme, Cadre logique, Plan de travail..)
6. Compréhension des enjeux de la compétition du marché des consultants
7. La vente de l'expertise : L'élaboration d'un CV de Consultant
8. Sujet de discussion en groupes (échanges des procédés et des pratiques...)

Pause - Café

MODULE 2 : Les missions et rôles du consultant : Analyse pratique approfondie de la mission et du rôle du consultant

1. Les rôles des membres d'une équipe de consultants
2. Connaissance et rôle des clients (Etat ?, Entreprise ? Institution ?) et des bailleurs (Banque Mondiale, Union Européenne, BAD...) de la mission
3. Evaluation des Termes de Référence, TDR (Problèmes/Objectifs/Résultats à atteindre..)
4. Esquisse pratique d'une méthodologie de réponse aux préoccupations des TDR
5. Esquisse pratique d'une offre technique (présentation, valeur ajoutée, résolution de la problématique)

JOUR 3

Les missions et rôles du consultant : Analyse pratique approfondie de la mission et du rôle du consultant

1. Comment traduire les préoccupations exprimées par le client en proposition d'intervention répondant aux véritables enjeux ?

2. Comment convaincre le client sur la démarche par la création de valeur (consultant) ?

3. Comment travailler en équipe pour un même objectif (jeux de rôle) ?

4. Comment faire en sorte que le client s'approprie les résultats de l'intervention ou de la mission (travail participatif, animation d'une équipe)?

5. Quelles méthodes, quels outils, quelles bonnes pratiques utiliser en fonction du problème posé ?

Pause Café

6. Comment facturer une mission ? Détermination des honoraires et per diem - La logistique d'une mission de consultation (transport, hôtel, visas, rendez-vous, courriers..)

7. Le recueil et collecte des données sur le terrain

8. Suivi des consultations sur le terrain

9. Analyse et synthèse des données recueillies sur le terrain

10. Sujets de discussion en groupes

JOUR 4

La pratique de la Consultation

1. Le terrain de la mission : programmes et projets ; Analyse, Evaluation, suivi, audit, revue, contrôle de gestion

2. Comment bien vendre du conseil ? Proposer quelque chose de nouveau, d'original ou de mieux adapté à la résolution du problème

3. Comment CLARIFIER et VALIDER avec les clients et partenaires les options retenues par le consultant ?

4. Comment piloter son Co-consultant ou SON ÉQUIPE pour optimiser l'intervention ?

5. Comment jouer son rôle à l'intérieur d'une équipe ? Que disent les TDR et qu'est-ce qu'il est bon de réajuster dans les rôles des membres de l'équipe ?

Pause Café

6. La répartition pratique des rôles sur le terrain ?

7. Comment optimiser la collaboration entre consultants internes et consultants externes ?

8. Comment lancer et développer une activité de conseil, externe ou interne (les clés de la réussite) ?

9. Partage d'expérience par l'exemple.

10. Sujet de discussion en groupes

JOUR 5

Pratique de la consultation (suite)

1. Le cadre logique (importance, conception et logique interne) ; reconstruire la logique de l'intervention

2. Indicateurs :

- Le rôle et les différents types d'indicateurs
- lignes de base et cibles
- Les indicateurs universels et régionaux

3. Les indicateurs et le processus d'évaluation

Pause Café

4. Examen approfondie des critères d'évaluation : pertinence, efficacité (résultats + effets), efficience, impact, durabilité

5. Comment ANIMER un Atelier de restitution ?

6. Elaboration d'un rapport : les types de rapport (démarrage, mi-parcours, final, ...) ; Méthodologie pour élaborer un rapport, commentaires, intégration des commentaires..

JOUR 6

Pratique de la consultation (FIN) Organisation du consultant avant de commencer la mission

1. Etapes d'une mission de consultation (avec un focus sur les questions soulevées dans les TDR et les critères de jugement)

2. Sujet de discussion en groupes

3. Les principales orientations des domaines de consultation :

- Renforcement des capacités
- Analyse des réalités complexes, évaluation,
- Analyse des politiques publiques à l'échelle nationale ou régionale

Pause Café

4. Discussions : Thématiques choisies par les Participants.

FORMATEURS

Les principaux formateurs sont des experts ayant une riche expérience dans la pratique du métier de consultant, dans l'accompagnement des consultants, auprès des bailleurs de fonds et des partenaires au développement (BAD, Banque Mondiale, Union Européenne, CTB, DANIDA, GIZ...), des organisations intermédiaires et des entreprises.

<p>Roger KOLOKOSSO A BEDIANG Formateur et animateur principal</p>	<p>Expert Senior en Management et Développement</p> <p>Expert dans le cycle de projet financés par différents bailleurs (Banque Mondiale, BAD, PNUD, Union Européenne, ...) : identification, formulation, planification, financement, mise en œuvre et évaluation,</p> <p>Plus de 25 années de consultation et d'animation d'ateliers en Afrique Centrale, Afrique de l'ouest et Djibouti dans les domaines du management public, agriculture et gestion des ressources naturelles</p> <p>Renforcement des capacités dans différentes organisations.</p>
<p>Didier AKUE</p>	<p>Expert Senior dans l'appui au secteur privé</p> <p>Expert dans la mise en place et le suivi de projets et programmes financés par les bailleurs (UE, BM, BAD)</p> <p>Plus de 12 ans d'expérience dans la gestion de projets : la sélection, la mise en place de consortium ; l'identification, la négociation, et la gestion des consultants ; le monitoring des projets financés par les partenaires techniques et financiers.</p>
<p>Prix</p>	<p>350 000FCFA</p>

ACAEXPERTISE

Email : seminaire@aca-expertise.com

Tél : 679 537 915

(WhatsApp): 699 566 921- 677 358 878

- Support de la formation remis aux participants à la fin du séminaire
- Une Attestation sera remise aux participants ayant suivi la totalité des modules.