

Devenir consultant après son doctorat (SP31)

- ✓ **Public cible** : doctorants 2^{ème} année et 3^{ème} année
- ✓ **Prérequis** : aucun
- ✓ **Formateur** : Christophe COMBAUDON, Docteur en Sciences de Gestion, Consultant en Management, Cabinet d'expertise et de recherche en Management Christophe COMBAUDON Consulting
- ✓ **Durée** : 14 heures (2 journées)
- ✓ **Nombre maximum de participants** : 20
- ✓ **Validation** : 1 module

OBJECTIFS

- Permettre aux doctorants de mieux appréhender le métier de conseil et ses différentes composantes
- Découvrir la posture du consultant autonome et les concepts de base du métier
- Appréhender la transition à mettre en œuvre
- Se positionner en fonction de son expertise et du marché correspondant
- Découvrir les différentes solutions pour facturer ses premières missions

CONTENU

- Les principales caractéristiques du profil de consultant
 - o Le positionnement
 - o Les comportements clés
- Les transitions professionnelles
 - o Le modèle d'Hudson
- Les premiers pas pour avancer
 - o La demande des entreprises et des institutions
 - o L'expertise et le micro cible
 - o Préparation des outils et plan de charge
 - o Comment se présenter : la biographie intentionnelle différente du CV
 - o Remporter sa première mission
 - o Organiser et animer son réseau
- Les solutions pour facturer

MÉTHODES

La méthode pédagogique utilisée reposera sur une méthode active. Le formateur créera des situations « actives » appelant les doctorants à agir pour que ceux-ci aillent chercher le savoir et développent leurs compétences. La méthode pédagogique s'appuiera sur des moyens et des outils : documents, études de cas, mise en situation.