



RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

## 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

- Le positionnement
- Les comportements clés

### Les transitions professionnelles

- Le modèle d'Hudson

### Les premiers pas pour avancer

- La demande des entreprises et des institutions
- L'expertise et le micro cible
- Préparation des outils et plan de charge
- Comment se présenter : la biographie intentionnelle différente du CV
- Remporter sa première mission
- 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.

**Langue:** Français

**Public cible :** doctorants 2ème année et 3ème 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 participants

**Validation :** 1 module