Méthodes des cabinets de conseil

ECTS : 3

Description du contenu de l'enseignement :

Enseignement organisé autour d'un cas transversal réel et actuel : mission de conseil auprès d'un client fictif

Compétence à acquérir :

Comprendre l'environnement de la mission de conseil en mobilisant les outils de diagnostic sur les volets structurel, RH, politique et culturel

Analyser une situation de changement en s'appuyant sur le diagnostic organisationnel : identifier les leviers et les freins

Accompagner la mise en œuvre d'un projet de transformation : définir les objectifs et les prioriser, programmer l'intervention, déterminer les modalités de communication et de négociation du projet

Positionner une offre de conseil : analyser un appel d'offre, élaborer et défendre une proposition commerciale, tarifer une proposition commerciale

Proposer des réponses opérationnelles dans un cadre expérimental

Définir les méthodes d'accompagnement et de formation les plus adaptées en s'appuyant sur des référentiels et approches innovants

Mode de contrôle des connaissances :

Contrôle continu (100%) : travaux de groupe, 6 points d'évaluation

Bibliographie, lectures recommandées :

Gilbert P., Lancestre A. (2008), *Le conseil en management, Analyses et études de cas*, Dunod.
Stern P., Schoettl J.-M. (2012), *La boîte à outils du consultant*, Dunod.
Pinto J. K. (2013), *Project Management, Achieving competitive advantage*, Pearson.
Romelaer P. (2011), *Organisation : panorama d'une méthode de diagnostic*.