

Approches et méthodes du conseil

**ECTS** : 3

**Description du contenu de l'enseignement :**

**Objectifs pédagogiques :**

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

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

Connaître, référencer, mesurer et évaluer les soft skills

6 séances de cours (18h)

Enseignement organisé autour d'un cas transversal réel et actuel : mission de conseil auprès des Compagnons du devoir dans le cadre du Plan d'Investissement dans les Compétences (PIC) 100% inclusion, financé par la Caisse des Dépôts

Séance 1. Connaître les principales composantes d'une proposition commerciale

Cours magistral & travaux à partir d'un cahier des charges

Séance 2. Défendre une proposition commerciale dans le cadre d'une audition

Simulations d'audition

Séance 3. Accompagner les équipes de direction dans la mise en œuvre d'un projet de transformation à partir de l'approche de l'exploration appréciative

Cours magistral & mise en situation

Séance 4. Animer des groupes de codéveloppement professionnel

Cours magistral & mise en situation

Séance 5. Construire un référentiel de soft skills et les outils associés

Cours magistral & travaux tutorés

Séance 6. Présenter les résultats, proposer des pistes opérationnelles et innovantes

Présentations des étudiants

**Compétence à acquérir :**

Construire une proposition commerciale

Accompagner une équipe de direction via l'approche Appreciative Inquiry

Animer des groupes de codéveloppement professionnel

Construire un référentiel de compétences transversales

**Mode de contrôle des connaissances :**

Contrôle continu (100%) : travaux de groupe, 5 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.

Pagès J. (2018). Le coaching avec la méthode appréciative. Eyrolles.

Payette A. & Champagne C. (1997). Le groupe de codéveloppement professionnel. Presses universitaires du Québec.

**Document susceptible de mise à jour - 02/04/2026**

**Université Paris Dauphine - PSL** - Place du Maréchal de Lattre de Tassigny - 75775 PARIS Cedex 16