

# Rôle conseil (pour tous les conseillers et équipe RH)

## Raison d'être de la formation

Accroître son impact, nourrir sa crédibilité et intervenir de façon stratégique avec ses clients (internes ou externes)

## Résultats concrets

### 4 Module 1 – S'approprier l'essence du rôle-conseil

- (Re)visiter les clés d'un rôle-conseil réussi
- Distinguer les rôles d'expert et de facilitateur
- Se positionner de façon stratégique et éviter de dire « non » – guider son client pour qu'il identifie lui-même les bonnes solutions
- S'exercer à accompagner son client dans ses recherches de solutions (enseigner à pêcher vs. donner du poisson)

### Module 2 – S'outiller pour gérer les aspects humains d'une discussion

- S'approprier des outils de communication de niveau avancé
- Le processus de consultation – 5 étapes
- Le cycle d'adaptation au changement
- Le triangle de la vulnérabilité – réactions attendues
- La communication transactionnelle – le positionnement à adopter

### Module 3 – Cocréer un outil de diagnostic d'équipe

- Atelier participatif de cocréation
- Cocréation en équipe d'un outil de diagnostic à utiliser avec les clients (internes – externes)
- Uniformisation des pratiques de l'équipe

### Module 4 – Poser des questions puissantes et stratégiques

- Se sensibiliser aux impacts organisationnels de ses recommandations (regard stratégique)
- S'outiller pour poser des questions puissantes
- S'approprier les incontournables d'un feedback d'impact

## Cette formation est pour vous si

- **Brève discussion d'ouverture** : explorer les défis et opportunités du rôle-conseil en entreprise.
- **Mise en situation** : adopter un positionnement stratégique entre expert et facilitateur pour guider ses clients vers leurs propres solutions.
- **Démonstration** : maîtriser des outils avancés de communication et gérer les aspects humains des discussions complexes.
- **Pluie d'exemples** : présentation d'outils de diagnostic co-crédés et de questions puissantes utilisées en situation réelle.
- **Mission en sous-groupe** : concevoir un outil de diagnostic adapté aux besoins de ses clients internes ou externes.
- **Discussion dirigée** : réfléchir aux impacts organisationnels des recommandations et affiner sa capacité à poser des questions stratégiques.

## Cette formation est pour vous si

- Vous voulez accroître votre impact et renforcer votre crédibilité dans votre rôle de conseiller
- Et si vous adoptiez une posture stratégique pour guider vos clients vers leurs propres solutions tout en maîtrisant les aspects humains des discussions complexes

disponible en format 2 heures ou ½ journée | présentiel ou virtuel | en formation publique ou en groupe en entreprise | anglais et français



Pas facile pour les professionnels exerçant un rôle-conseil en entreprise d'influencer et de développer l'autonomie de leurs clients. Il faut gagner leur confiance, les accompagner et influencer au quotidien. Cette formation partage des outils et une démarche pour définir sa posture, poser des questions puissantes, structurer ses interventions et, ultimement, soutenir le développement de ses clients.

## Contexte