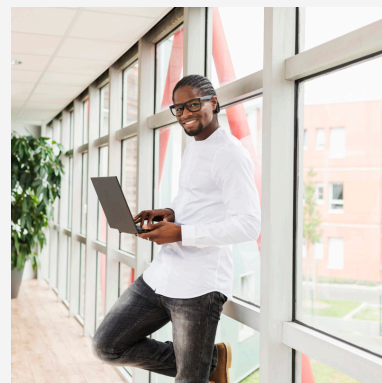




Consultant(e) en Management

Exercer un métier qui permet à terme d'obtenir une meilleure performance par le biais des ressources humaines, financières ou matérielles.



©Aurelia Blanc / CCI Paris IDF

VOUS FORMER

Vous interviendrez dans une entreprise dans le but de rendre cette société plus performante. Vous proposerez des solutions pour que l'entreprise soit plus efficace car les sociétés feront souvent appel à vos services lorsqu'elles rencontrent des difficultés d'ordre managérial.

Le ou la consultant(e) est un(e) professionnel(le) à qui une entreprise extérieure confie l'enjeu de résoudre des problèmes ponctuels structurels, dans un cadre prédéfini. Le management est l'ensemble des techniques d'organisation et de gestion d'une entreprise.

Au quotidien, vous mettez en œuvre des outils et des méthodes relevant de votre spécialité et de votre secteur d'intervention.

Vous allez d'abord vous familiariser avec l'entreprise chez laquelle vous intervenez. Vous diagnostiquez les problèmes de fonctionnement. Cette étape est cruciale car si votre diagnostic n'est pas pertinent, les problèmes risqueront de s'aggraver.

Vous analysez les causes et les leviers. Après avoir cerné les dysfonctionnements qui freinent les performances et l'essor de la société, vous travaillez sur l'établissement de scénarios de solutions pour venir à bout des difficultés, et pour remédier à ces problématiques.

Vous présentez les résultats de votre enquête, et vous proposez des axes d'amélioration, des leviers à actionner et des idées de nouvelles organisations à mettre en place.

Vous travaillerez au sein de cabinets de conseils spécialisés dans le management. Lors de vos interventions en entreprise, vous collaborerez avec les membres du département Recherche et Développement, les responsables de projets et la direction générale.

Avec l'expérience, vous pourrez devenir indépendant(e) et intervenir en free-lance.

QUALITÉS REQUISES

Vous êtes résistant(e) pour ce métier exigeant qui requiert de nombreux déplacements, étant l'interface directe et constante avec les clients de votre cabinet. Vous êtes polyvalent(e), avec une double compétence technique et commerciale.

Vous avez un bon sens relationnel.





LES ÉCOLES QUI VOUS FORMENT

