

# LA CONDUITE D'UNE MISSION DE CONSEIL

## Contact(s) préliminaire(s)

Recueillir la première expression du besoin

- Technique de l'entretien

## Diagnostic préliminaire

Elaborer le diagnostic-préliminaire de la problématique

## Proposition d'intervention

Formalisation de la problématique client, du phasage, des pratiques méthodologiques et chiffrage budgétaire

## Contractualisation

Lettre de mission ou contrat de conseil reprend la proposition d'intervention avec ou sans modification négociée

## Planification de la mission

Mise en place effective de la mission dans l'entreprise

- Mise en place du comité de pilotage
- Constitution du groupe projet
- Constitution du groupe de validation

## Audit et Diagnostic

Analyser l'existant

- Repère les dysfonctionnements et les points de fragilités
- Relever les points positifs et favorables
- Questionnaire d'enquête

## Préconisations

Apporter des solutions attendues en réponse à la problématique

- Elaborer les différents scénarios d'évolutions de changement.

## Mise en œuvre et accompagnement du changement

Mise en place de ou des solutions entérinées par le client et initialisation du suivi

- Tableaux de bords, indicateurs, formation,...

## Evaluation de la mission

Feed back du client

## Bilan

Qualifie la gestion de la conduite de la mission, respect des coûts, des investissements, des délais, niveau de satisfaction clients attente/résultat,...