

**Programme court de deuxième cycle en consultation - 0179**

**RESPONSABLE :**

ADM6005

Relations interpersonnelles et dynamiques des groupes en consultation

**Gatineau**

**Hamed Motaghi**

Responsable de programme d'études de cycle supérieur

**Pour de plus amples informations :**

Téléphone : 819 595-3900, poste 1769

Courriel : csscadm@uqo.ca

**SCOLARITÉ :**

15 crédits, Deuxième cycle

**OBJECTIFS :**

Ce programme vise à donner à des femmes et des hommes oeuvrant dans diverses spécialités une formation qui leur permette d'intervenir avec efficacité, à titre d'experts ou de conseillers, auprès d'organisations privées et publiques.

Plus précisément, il vise l'acquisition des compétences relatives au processus de consultation: rôle du consultant, collecte d'information, communications, marketing des activités de conseil, organisation et gestion d'une société-conseil, etc.

**INFORMATIONS SUR L'ADMISSION :**

Lieu d'enseignement	Régime	Trimestres d'admission		
		Automne	Hiver	Été
Gatineau	TP	✓	✓	✓

TP : Temps partiel

**CONDITIONS D'ADMISSION :**

**Base études universitaires**

Être titulaire d'un baccalauréat spécialisé ou l'équivalent obtenu avec une moyenne cumulative d'au moins 3,2 sur 4,3.

Exceptionnellement, des candidates ou candidats avec une moyenne cumulative inférieure à 3,2 (sur 4,3) mais supérieure à 2,8 et possédant les connaissances requises et une expérience jugée pertinente de plusieurs années pourraient être admissibles au programme. Toutefois, ceux-ci pourront se voir imposer des cours d'appoint ou une propédeutique.

Posséder une connaissance adéquate de la langue dans laquelle le programme est offert conformément à la politique linguistique applicable.

Posséder une compréhension suffisante de l'anglais.

**Base expérience**

Le candidat n'ayant pas fait d'études universitaires, mais qui a complété des études collégiales, pourra être admis à un programme de deuxième cycle s'il a au moins douze années d'expérience de travail à la fois pertinente et significative, eu égard à la discipline ou au champ d'étude du programme pour lequel il sollicite l'admission.

Dans le cas du candidat qui, sans avoir complété un baccalauréat, a néanmoins obtenu des crédits universitaires, le nombre d'années d'expérience requis sera modulé en fonction des crédits obtenus et des résultats scolaires.

Le candidat devra démontrer la pertinence et le caractère significatif de son expérience dans une lettre d'au moins 300 mots, et il devra se soumettre à une entrevue. Il pourra se voir imposer des cours d'appoint ou une propédeutique.

Posséder une connaissance adéquate de la langue dans laquelle le programme est offert conformément à la politique linguistique applicable.

Posséder une compréhension suffisante de l'anglais.

**PLAN DE FORMATION :**

ADM6001	Consultation : nature, modèles et processus
ADM6003	Méthodologie de cueillette d'information en consultation
ADM6002	Création et gestion d'une société-conseil
ADM6004	Stratégies de communication en consultation

### ADM6001

#### Consultation : nature, modèles et processus

**Objectifs :** Permettre à l'étudiant de comprendre la nature et la place du conseil en gestion, de connaître les différents modèles d'intervention conseil, de mesurer son intérêt pour la profession et de développer chez lui une approche qui lui soit propre.

**Contenu :** Nature, objectifs, définition et dimensions du conseil; rôles du conseiller, compétences requises, valeurs; modèles et processus d'intervention, préparation et exécution d'une mission de conseil; étude des conditions de succès; conseil et éthique; déontologie.

### ADM6002

#### Création et gestion d'une société-conseil

**Objectifs :** Amener l'étudiant à approfondir sa réflexion sur les principaux défis personnels, organisationnels, logistiques, juridiques et éthiques du métier de conseil et de la création et de la gestion d'une société-conseil; lui permettre de prendre une décision éclairée de se lancer ou non; lui donner les outils pratiques lui permettant d'accroître les chances de succès de son entreprise.

**Contenu :** État de la profession et des marchés; formes de pratiques, partenariat, réseau et aspects juridiques; appel d'offres et leur repérage systématique, élaboration d'une proposition de services, honoraires et contrats; structuration et gestion d'une firme de conseil; dimensions comptable, fiscale et financière; potentiel des nouvelles technologies: autoroutes électroniques, etc.; marketing des activités de conseil; qualité des services de conseil; méthodologie de l'assurance qualité dans les services; code professionnel.

### ADM6003

#### Méthodologie de cueillette d'information en consultation

**Objectifs :** Amener l'étudiant à maîtriser les différentes étapes du processus de recherche, comme l'énoncé du problème, la définition des hypothèses, des indicateurs de mesure; le rendre apte à développer des instruments de mesure fiables, valides mais tenant compte des ressources disponibles et du contexte particulier de la situation conseil. Lui faire comprendre les similitudes et les différences entre les processus de recherche fondamentale, de recherche appliquée et de consultation aux points de vue étapes, finalités, résultats et critères d'évaluation.

**Contenu :** Méthodologie et rigueur; problématique du coût: recherche scientifique versus consultation; approches qualitatives, approches quantitatives; techniques d'échantillonnage; méthodes de cueillette de données utiles pour la recherche scientifique et pour le diagnostic organisationnel; résolution de

problèmes liés à la participation des acteurs concernés : modes de participation dans les différentes méthodes de collecte d'information : observation directe, entretiens individuel et de groupe, questionnaires, dépouillement de documents; étude de quelques méthodes spécifiques : groupes de discussion (focus group), etc.; question des sources de données; formation documentaire; repérage automatisé et nouvelles technologies.

### ADM6004

#### Stratégies de communication en consultation

**Objectifs :** Permettre à l'étudiant de comprendre l'importance stratégique de la communication dans le contexte de la consultation; lui faire connaître les principes d'une communication publique à des fins de présentation et de discussion d'un contenu; approfondir chez lui la connaissance de sa façon d'être et d'agir dans la communication en public; lui faire connaître et le rendre apte à utiliser une gamme de moyens humains et technologiques les plus appropriés au contexte de la consultation.

**Contenu :** Modèles de la communication; stratégies de communication; procédés de mise en forme et de présentation de l'information; la communication avec le client; stratégies de communication pour l'ensemble de l'organisation; rapports verbaux; rapports écrits; divers types de synthèse périodique; exploitation du potentiel des nouvelles technologies de l'information: logiciel de présentation, éditique, courrier électronique, etc.

### ADM6005

#### Relations interpersonnelles et dynamiques des groupes en consultation

**Objectifs :** Faire prendre conscience à l'étudiant du caractère fondamental, en consultation, de la compétence interpersonnelle; approfondir chez lui la connaissance de sa façon d'être et d'agir dans une relation interpersonnelle et dans un groupe; lui faire connaître et maîtriser les dimensions d'une bonne communication interpersonnelle; approfondir chez lui sa compréhension des processus à l'oeuvre dans les groupes; comprendre la problématique de l'insertion d'un intervenant externe.

**Contenu :** Attitudes, relations et communications; repérage et analyse des attitudes, leur rôle dans l'interaction; formation à l'écoute; techniques non directives; formation à l'affirmation de soi; établissement des relations de confiance qui caractérisent la coproduction du conseil; étude approfondie des modèles de fonctionnement des petits groupes.