

OBJECTIFS DU MODULE

À l'issue de la formation les stagiaires seront capables de :

- Comprendre et connaître les grands principes de la gestion de projet et les repères essentiels
- Acquérir les fondamentaux nécessaires pour piloter des projets transversaux dans un contexte commercial
- Maîtriser les étapes clés d'un projet, de la planification à la clôture
- Structurer, organiser et suivre un projet efficacement
- Savoir utiliser des techniques de gestion de projet adaptés à leur activité
- Améliorer la communication et la collaboration avec les diffuseurs et les équipes internes
- Savoir anticiper les problématiques liées à la gestion de projet, les imprévus et trouver des solutions adéquates
- Structurer et utiliser une méthode opérationnelle

PUBLIC CONCERNÉ : Animateur des ventes et réseaux

PRÉREQUIS : La formation ne nécessite pas de prérequis

Effectif Maximum : 5

MODALITÉS TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Moyens techniques

Salle équipée d'un tableau blanc et d'un vidéo projecteur

Méthode et outils pédagogiques

Alternance d'apports (outils, méthodes, comportements), d'analyses et de débats. Une pédagogie dynamique, riche en implication pour les participants qui trouveront des ressources pour mieux faire face au quotidien. 60% du temps est consacré à des cas pratiques et à des échanges.

Notre approche de la formation vise des objectifs simples :

- Le pragmatisme, en utilisant des cas concrets de situations professionnelles
- L'efficacité, en permettant une mise en pratique immédiate des techniques
- La satisfaction de nos stagiaires

Nos formations ont lieu dans le contexte « métier » du client et s'appuient sur des situations issues de son activité. Les mises en situation filmées (après accord) et/ou jeux de rôle, permettent une analyse des pratiques, des propositions d'attitudes à adopter et des techniques à mettre en œuvre. Chaque stagiaire participe activement, et s'engage sur un plan d'actions.

Document remis : support de formation

SUIVI ET ÉVALUATION

Modalité de suivi

Une feuille d'émargement signée par le(s) stagiaire(s) et le formateur, par demi-journée de formation, permettra de justifier de la réalisation de la prestation.

Modalité d'évaluation : évaluation formative pour s'assurer de l'acquisition des compétences tout au long de la formation

Suivi administratif

- Document d'évaluation de satisfaction
- Attestation de fin de formation
- Certificat de réalisation

MODALITÉS DE DÉROULEMENT

Durée : 2 jours (14 heures) + REX 1 jour (7 heures)

Délai d'accès : 1 mois

Lieu : site de l'entreprise

CONTENU DÉTAILLÉ ET SÉQUENCE DE L'ACTION

« Rôle du directeur dans un projet : leadership et communication »

Fil rouge : Tout au long des 2 jours, les participants travailleront en petits groupes sur un projet fictif lié à leur environnement professionnel. Ils appliqueront chaque concept abordé pour construire progressivement un plan de gestion de projet réaliste, son suivi, sa concrétisation, son ROI, son livrable et le reporting

Jour 1

LES BASES DU MANAGEMENT PROJET

Introduction à la gestion de projet

- Définition de la gestion projet
- Différence entre le mode RUN et le mode PROJET
- Structurer un projet : Objectifs, R.O.I et importance de la méthodologie
- Les différentes phases d'un projet
- Les différents acteurs (Le sponsor, le chef de projet, le chef de chantier, l'équipe projet)

Atelier Fil Rouge #1

- Définition du projet en lien avec l'environnement commercial du client pour plus de réalisme (dans les outils de cadrage et de planification proposés)
- Contexte : En petits groupes, les participants choisissent un projet commercial fictif (ex : lancement d'une nouvelle animation commerciale, ouverture d'un marché, refonte d'une offre...)

Découverte des outils de cadrage et de planification

Ex : Work Breakdown Structure (WBS) : découpage du projet en tâches

Atelier Fil Rouge #2 – Planification du projet

Ex : Gantt project

Jour 2

PILOTAGE ET SUIVI DE PROJET

Atelier Fil Rouge #3

- Construire un tableau de bord projet
- Chaque groupe définit les indicateurs clés pour suivre son projet et élabore un premier tableau de bord.

Atelier Fil Rouge #4

- Simulation de réunion projet
- Jeu de rôle : animer une réunion projet face à des parties prenantes exigeantes (clients, direction, équipes commerciales)

Ex : outil RACI

GESTION DES RISQUES ET FINALISATION DU PROJET

Atelier Fil Rouge #5

- Cartographie des risques
- Clôturer un projet et capitaliser sur l'expérience

Atelier Fil Rouge #6 – Présentation finale et feedback

- Chaque groupe présente son projet finalisé devant les autres participants

Jour 3

REX (Retour sur expérience)

- Echange sur les différentes expériences, rappel et apport de solutions correctives si nécessaire