



Gérer un projet



SUPER
FORMATION **S**.com

Titre du stage	Gérer un projet.
Contexte d'évolution	<p>Sans organisation, ni méthode, la gestion de projet n'est rien.</p> <p>Afin de réussir votre projet en respectant les délais, le budget et les ressources, vous et votre équipe devez être organisés et efficaces. Le secret ? Suivez l'une des méthodes de gestion de projet existantes afin de vous aider à organiser votre projet de façon rationalisée et structurée.</p> <p>Les méthodologies de management de projet vous aident à accomplir chaque étape de votre projet, de la planification à la mise en œuvre, dans un souci d'efficacité et rentabilité.</p> <p>Choisir une méthodologie pour conduire un projet permet à tous les acteurs de travailler efficacement ensemble, en suivant des règles clairement définies.</p>
Objectifs de formation	<p>Être capable de :</p> <p>Développer une méthodologie très opérationnelle de conduite de projet</p> <p>Comprendre son rôle et se positionner en tant que Chef de projet.</p> <p>Prendre confiance dans son rôle de chef de projet.</p> <p>Développer un véritable leadership capable de conduire des projets</p> <p>Savoir rassembler et motiver une équipe projet</p> <p>Maitriser le vocabulaire projet</p> <p>Comprendre comment utiliser avec méthode les outils de construction d'un projet</p>
Contenu pédagogique	<p>A l'issue de cette formation, les stagiaires seront capables de maitriser la méthodologie "gestion de projet", les outils s'y référant, les aspects comportementaux attachés à la fonction de chef de projet. Plus précisément, les stagiaires auront en principe acquis toutes les capacités suivantes :</p> <p>Synthétiser de manière cohérente les fondamentaux d'un projet, de manière à convaincre avant lancement, toutes les "parties prenantes" directes ou indirectes au projet (Direction, collègues, formateurs indépendants, clients extérieurs et partenaires).</p> <p>Apparaître immédiatement comme l'homme ou la femme de la situation (leadership et compétence).</p> <p>Organiser et gérer l'intégralité des processus à mettre en œuvre : ressources, planification, suivi, corrections éventuellement nécessaires...</p> <p>Manager et motiver durablement une équipe "projet".</p> <p>Communiquer en permanence et de manière adaptée auprès de</p>

	<p>toutes les parties prenantes.</p> <p>Atteindre les objectifs fixés dans les conditions de ressources et de temps prévues.</p> <p>Capitaliser les retours d'expérience pour améliorer la conduite des projets futurs.</p> <p>Contribuer à développer fortement les activités projet au sein de l'Ecole Centrale de Lyon.</p> <p>Etre capable de construire des projets qui s'inscrivent dans une dynamique de changement.</p> <p>Savoir élaborer des projets de A à Z</p> <p>Etre pilote de projet</p> <p>Savoir conduire une équipe impliqué dans un projet.</p>
Méthodes pédagogiques	<p>Présentation du formateur et du programme</p> <p>Présentation et écoute de chacun</p> <p>Apports didactiques pour apporter des connaissances communes</p> <p>Mises en situation de communiquer.</p> <p>Atelier de pratique en petite équipe sur le thème du stage.</p> <p>Pédagogie et dynamique interactive pour avancer dans le vif du sujet.</p> <p>Apports de méthodes nouvelles, principes et règles de fonctionnement</p> <p>Partage d'expériences et d'échanges en sous-groupes sur l'équipe</p> <p>Diagnostic et positionnement de chacun et perspectives</p> <p>Modélisation des savoirs faire et renforcement de la mentalité adaptée aux nouveaux outils présentés et adaptés et acceptés d'un commun accord</p> <p>Motivation et émulation du groupe.</p>
Modalités d'évaluation	<p>Questions – réponses – Partage en groupes – QCM.</p>
Les +	<p>Les stimulations et les découvertes de ces journées permettront aux participants de prendre confiance pour utiliser de nouvelles méthodes et trouver plus facilement des clients pour développer leurs activités.</p> <p>Les journées seront construites et animées en tenant compte des expériences concrètes des participants, de leurs questionnements et des suggestions évoquées et des décisions pouvant être prises sur place d'un commun accord.</p>
Public ciblé	<p>Tout commercial en situation de développer son chiffre d'affaire.</p>
Prérequis	<p>Tout salarié en situation de prospecter et de vendre des services ou des produits.</p>
Spécificités	<p>Un test de personnalité orientée « Diagnostic de mes aptitudes à</p>

	<p>prospector et à trouver des clients » est proposé à chaque participant et partagé en groupe pour ceux qui le souhaitent.</p> <p>Un livret pédagogique sera remis à chaque stagiaire sur le thème traité. Le déroulement pédagogique étant bien horodaté, le formateur se réserve le droit de l'adapter au dernier moment, selon les besoins qu'il percevra durant la formation, et cela dans le but d'augmenter la congruence de la formation avec les besoins des stagiaires. Il sera tenu compte d'une adaptation des débuts et fin des horaires de la formation pour s'adapter au rythme choisi en commun.</p>
Durée	2 journées de formation, la dernière demi-journée pourrait se vivre comme une journée d'évaluation spéciale centrée sur l'assimilation des nouvelles connaissances.
Dates	Selon votre convenance.
Prix	1200 euros
Lieu	Salle équipée ou autre lieu à définir.
Intervenant	<p>Pierre Bagnoly – Formateur intervenant spécialisé dans l'accompagnement des équipes depuis 2000 sur des formations en inters et en intra. Diplômes (voir CV).</p> <p>Master 2 en Gestion des Entreprises publiques – Master 2 en Sciences Humaines. Diplôme Universitaire de formateur.</p> <p>13 000 professionnels formés dans le cadre de la formation continue.</p>
Référence du stage	Gérer un projet - SF PROJ 3 .
Contact ©	<p>Pierre Bagnoly 06 62 26 66 67 – contact@bagnoly.com -</p> <p>www.bagnoly.com</p>