



Programme de formation

Dynamique de créativité & Management de projets internationaux par le jeu, pour les générations Y & Z

FORMATEUR :

Gaëtan ROMUALD, Formateur consultant en management de projets par le jeu.

- 10 ans d'expérience en tant que responsable de projets et/ou ingénieur recherche et développement.
Travail en organisation projets avec planification directe ou rétro planning sur des projets à court, moyen ou long terme. Parcours dans de grands groupes internationaux, mais également des PME Françaises et un pôle de compétitivité.
- 3 ans d'expérience en tant que formateur consultant en management de projets par le jeu (approche immersive via des serious game collaboratifs).

PUBLIC :

Elèves Ingénieurs de 2^{ème} année à l'Ecole Centrale Lyon ayant eu une première expérience en milieu industriel et étant amené(e)s dans leur carrière professionnelle à travailler en matriciel, au sein d'une équipe projet, de prendre la responsabilité de pilotage d'un projet, d'une pré-étude, de la coordination de plusieurs projets... Mais également à toutes personnes amenées à travailler dans l'une ou plusieurs des conditions suivantes : en matriciel, dans une organisation internationale, dans une démarche de créativité, dans une démarche d'agilité... Vous faites partie des générations Y ou Z et/ou vous ne vous retrouvez pas toujours dans des cours magistraux et transmissifs, alors ce cours est fait pour vous. Le ludique comme vecteur pédagogique, quoi de mieux pour renouer avec vos premiers modes d'apprentissage, très largement expérimentés pendant votre enfance.

NOMBRE DE PARTICIPANTS :

45 étudiant(e)s maximum pour les cours interactifs (TD).

Pour la session pratique sur ordinateur du module IIIa de gestion du temps, il est demandé de travailler en sous groupe de maximum 20 étudiant(e)s avec 1 ordinateur par étudiant(e).

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Acquérir les fondamentaux du management de projets,
Etre capable de manager tous types de projets, dans tous types d'entreprises et d'organisations,
Comprendre et connaître les différents types d'organisations projets pour s'y intégrer,
Comprendre et connaître les différentes méthodes de management de projets,
Savoir initier et piloter un projet selon les différentes méthodes étudiées,
Savoir travailler et communiquer dans une organisation matricielle,
Savoir réaliser et piloter un planning prévisionnel et/ou un rétro planning,
Savoir réaliser une analyse fonctionnelle, une AMDEC,
Savoir initier et piloter une démarche de créativité,
Savoir animer tous types de réunion : classique, créativité, projet,...

CONTENU DU PROGRAMME :

MODULE I : INTRODUCTION AU MANAGEMENT DE PROJETS & HISTORIQUE

Qu'est qu'un projet ?
Les différents types de projets
Le management de projets aujourd'hui
Différences de projets selon secteur d'activité
Les différents types d'organisation
Le management de projets internationaux : multi-sites et multiculturels
Les certifications internationales : PRINCE2, IPMA, PMI

★ Animation: photolangage
Partage entre les participants



MODULE II : LES DIFFÉRENTES MÉTHODES DE MANAGEMENT DE PROJET : CLASSIQUE VS AGILES

Module II a : Management de projet par méthode classique (ou en cascade)

Construire son équipe projet.
La réunion de lancement ou Kick off meeting
La communication dans un projet
Initier un projet
Rôle et responsabilités des acteurs du projet : Matrice RACI
Conduite de réunions, comité de pilotage et jalons
Jalons et phasage d'un projet
Besoins et attentes client
L'organisation matricielle
Tableau de bord, indicateurs du projet
Maîtrise des coûts, de la qualité et des délais
Le processus d'innovation en entreprise
Analyse des différents comportements
en management de projet (et en entreprise)
Clôturer un projet : analyser ses erreurs et ses succès

★ La communication orale
Animation : description à « l'aveugle »
★ Simulation d'une réunion & Feed back
aux participants sur leur pratique
★ Exercice pratique : Négocier dans une
organisation matricielle
★ Test individuel et diagnostique
comportemental: inspiré des travaux de
Ned Herrmann



Mise en pratique du module : Simulations



Serious game collaboratif & feed back aux participants sur leur pratique

Module II b : Management de projet par méthodes Agiles

Historique des méthodes agiles
Les grands principes des méthodes Agiles
Fonctionnement des méthodes agiles
Approche Agile plutôt que méthode Agile
Méthodes Agiles: effet de mode ou changement culturel ?
Conduire un projet Agile avec la méthode SCRUM

Mise en pratique du module : Simulations



Serious game collaboratif & feed back aux participants sur leur pratique

Module II c : cas du projet collaboratif

Le management de projet collaboratif
Le financement de l'innovation
La recherche de partenaires & l'accord de consortium
Le découpage par lots

Module III a : Management du temps et des tâches

**Module III b : Démarche de créativité et
Méthodologie de Résolutions de Problèmes**

Outils d'animation, cartes mentales, QQOCCP,
Diagramme d'Ishikawa et de Pareto, Brainstroming,...

Module III c : L'analyse fonctionnelle

Module III d : L'analyse des risques ou AMDEC
(Analyse des Modes de Défaillances & Effets de leur Criticité)

Module III e : Initiation à l'analyse de la valeur



Serious game collaboratif & feed back aux participants sur leur pratique

METHODES PEDAGOGIQUES :

Formation basée sur des apports théoriques illustrés d'exemples mais également sur les interactions et simulations entre participants qui enrichissent le contenu.

PRERECQUIS :

Idéalement une première expérience en milieu industriel,
Maîtrise des outils informatiques de bureautique (pack office ou équivalent),
Aptitudes relationnelles pour travailler en équipe.

DUREE : 59h.

Ce programme sera couplé à 100h de travail en autonomie qui se répartiront entre de la recherche bibliographique, de la classe inversée et un travail en groupe et tuteuré qui fera l'objet d'une présentation finale.

PLANNING :

Voir dernière page

Programme de formation

MENER UNE NEGOCIATION DANS UN CONTEXTE INTERCULTUREL

Formatrice

Florence BLANCHIER, cabinet BLANCHIER CONSULTING, formatrice consultante en développement à l'international :

- 20 d'expérience en tant que salariée dans des TPE PME afin de faire les premières démarches à l'export (salons, négociation de contrats avec les distributeurs, étude d'implantation à l'étranger, structuration du back-office), dont 13 ans dans un Grand Groupe : responsable cellule marketing international auprès des chefs de produits dans les 162 filiales.
- 10 ans dans l'enseignement en BTS Commerce International, DUT Techniques de Commercialisation, Master 2 Contrôleur de Gestion à l'IAE Saint Etienne, Ecole de Gestion et de Commerce à la CCI de Villefontaine et la formation professionnelle en Commerce International auprès des CCI Rhône-Alpes, dont 4 ans dans l'accompagnement auprès des entreprises, en M1 Management de la Zone Export à l'IAE Savoie-Mont-Blanc et en M2 Négociation Commerciale Internationale à Sorbonne Nouvelle.

Objectif de la formation

Rendre les étudiants capables d'évaluer les enjeux d'une relation commerciale entre des personnes de culture différente.

Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, les étudiants seront capables :

- D'énumérer les pièges à éviter dans une relation de travail internationale
- D'analyser leur comportement et celui de leur(s) interlocuteur(s)
- De construire une relation gagnant-gagnant
- De rechercher tous les éléments pour s'engager dans une relation d'affaire pérenne
- Bâtir une argumentation
- Négocier dans un contexte interculturel

Démarche générale

La stratégie prévue pour le dispositif de formation : formation avec différents modules en apports théoriques, illustrés d'exemples. Pour chacun d'eux, l'étudiant sera moteur de sa formation grâce à sa participation aux mises en situation, aux jeux de rôles, autres tests. L'implication totale des participants conditionnera la réussite de cette formation.

Public concerné

Elèves Ingénieurs à l'Ecole Centrale Lyon ayant eu une première expérience à l'étranger.

Contenu du programme

Les principales têtes de chapitres du programme sont les suivantes :

Module 1 _ se connaître

1. La Process Com
 - a. Présentation
 - b. Les 6 profils
2. La construction de soi
 - a. La biologie au service du caractère
 - b. Les étapes de la construction de la personnalité
 - c. Les dimensions de la personnalité
 - d. Peut-on changer ?
3. La perception du monde : un monde sous interprétation
 - a. La représentation du monde par les cartes : la géographie
 - b. La notion du temps : un élément scientifique avec des interprétations culturelles très variées

Mise en pratique du module : tests de personnalité.

Jeux de coopération puis compétition pour déterminer les différents profils (épreuves en intérieur ou en extérieur)

Module 2 _ connaître l'autre

4. L'empathie ou la capacité de connaître l'autre
 - a. Développer son empathie interculturelle
 - b. Les stéréotypes
4. Les éléments culturels
 - a. Les éléments de la culture
 - b. Les dimensions culturelles d'Hofstede

Mise en pratique du module : le jeu du téléphone arabe. Jeu de mémoire courte.

Fiche pays au choix avec l'approche de Hall et de Hofstede. Lien avec le projet.

Module 3 _ les éléments de négociation

1. La communication interculturelle
 - a. « Je ne crois que ce que je vois »
 - b. La communication verbale
 - c. Communiquer efficacement
2. Mener la négociation
 - a. Bien se préparer
 - b. La prise de contact
 - c. La découverte des besoins du client

- d. La présentation de l'offre commerciale
 - e. L'argument
3. L'argumentation lors de la négociation
- a. L'argumentation à la française
 - b. L'argumentation à l'anglo-saxonne

Mise en pratique du module : jeu de rôle « bienvenue chez les Dardians »

Réaliser un pont dans un contexte et un pays inconnu. Mesurer la frontière entre négociation et interculturel.

Module 4 _ les comportements des affaires

4. Le comportement d'affaires selon les asiatiques
- a. L'Inde
 - b. La Chine
 - c. Le Japon
5. Le comportement des affaires dans le monde arabe
- a. Le monde arabe
 - b. Les pays du Moyen-Orient dans le monde arabe
 - c. Le Moyen-Orient dans le marché mondial
 - d. Les spécificités d'une négociation au Moyen-Orient
 - e. La finance islamique et les pays du monde arabe

Mise en pratique du module : classe inversée. Sujets à traiter en tenant compte des spécificités du projet.

Prérequis :

Une première expérience de travail à l'étranger ou en France dans un contexte international.

Maîtrise des outils informatiques de bureautique

Aptitudes relationnelles pour travailler en équipe.

Durée :

21h.

Planning :

Voir page suivante

Planning général:

Jours	Dates	Matières	Créneaux horaires	Durée
Lundi	04/11/19	Management de Projets	9h30 - 12h puis 13h - 17h	6,5
Mardi	05/11/19	Management de Projets	9h30 - 12h puis 13h - 17h	6,5
Mercredi	06/11/19	Négociation Interculturelle	8h30 – 12h puis 13h – 14h45 ou 16h30	5,25* ou 7
Mardi	12/11/19	Management de Projets	9h30 - 12h puis 13h - 17h	6,5
Vendredi	15/11/19	Management de Projets	8h30 - 12h puis 13h – 17h	7
Lundi	18/11/19	Management de Projets	9h30 - 12h puis 13h - 17h	6,5
Lundi	25/11/19	Management de Projets	9h30 - 12h puis 13h - 17h	6,5
Mardi	26/11/19	Management de Projets	9h30 - 12h puis 13h - 17h	6,5
Mercredi	27/11/19	Négociation Interculturelle	8h30 – 12h puis 13h – 14h45 ou 16h30	5,25* ou 7
Vendredi	29/11/19	Management de Projets	8h30 - 12h puis 13h - 17h	7,5
Mercredi	04/12/19	Négociation Interculturelle	8h30 – 12h puis 13h – 14h45 ou 16h30	5,25* ou 7
Vendredi ou Lundi	13/12/19 16/12/19	Présentations des Projets & bilan des modules	9h30 - 12h puis 13h - 16h	5,5

* Si participation à la présentation des projets et bilans