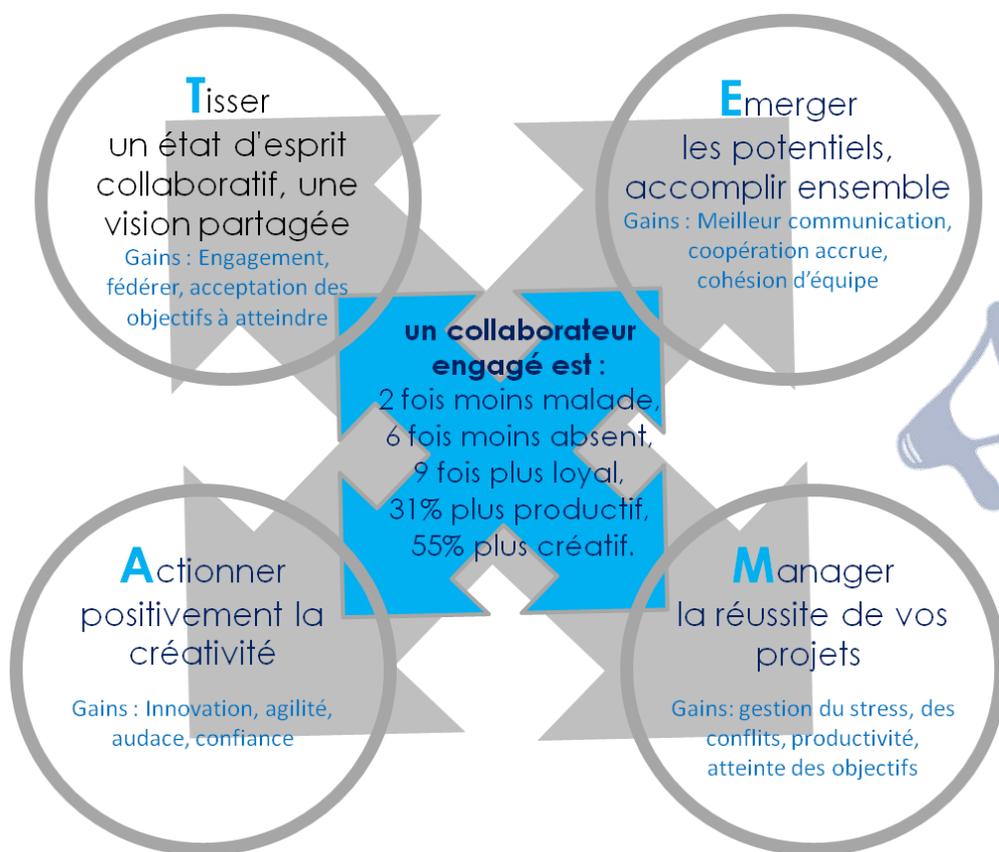


CONTRIBUER A LA PERFORMANCE DURABLE DE VOTRE ENTREPRISE PAR UNE APPROCHE ENTREPRENEURIALE DE VOS PROJETS ET L'ENGAGEMENT DE VOS COLLABORATEURS.

T.E.A.M.

Accompagner l'entreprise dans la *mise en œuvre d'un projet** de quelque nature qu'il soit (environnemental, sociétal, développement d'une nouvelle activité d'un nouveau produit, service...) en favorisant la créativité, l'innovation, la cohésion d'équipe au service de l'entreprise et de ses collaborateurs



PRE-REQUIS

Equipe pluridisciplinaire de 6 à 10 personnes

Coût HT* : 463€/ participant/jour

* pour un groupe de 10 personnes avec accès aux outils digitaux durant 6 mois

PUBLIC

Toute entreprise désirent créer de la valeur ajoutée

DURÉE

9 jours en 2 sessions (4J+5J)

MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES

Séances en salle de réunion, vidéo, plateforme web entrepreneuriale, simulateur financier, outils digitaux de management (E-learning, e-profil, quizz, feedback...) Activités ludo-pédagogiques

SUIVI ET EVALUATION

Suivi de l'avancement du projet
Analyse (points forts /points d'amélioration)
Evaluation de la cohésion d'équipe
Elaboration des étapes de réalisation
Enquête de satisfaction

* **Mise en œuvre d'un projet** : trouver les solutions innovantes et en estimer la faisabilité à travers l'élaboration d'un cahier des charges comportant les études, les choix stratégiques, les moyens de communication, l'étude de rentabilité...

PROGRAMME

SESSION 1 (4 JOURS)

- En option : *organisation d'un jeu concours* afin de sélectionner le projet d'entreprise.
- **Identifier les profils de personnalité** afin d'optimiser la performance, le rôle de chacun, créer une dynamique d'équipe au service du projet (*Outils : communication interpersonnelle, digital. Durée : 2 jours*).
- **Apprendre à formuler un projet**, en extraire sa problématique, ses objectifs, faire adhérer (*Outils : QQOQCP, matrice Canvas, pitch elevator. Durée : 0.5 jour*).
- **Déterminer le besoin client**, identifier les parties prenantes, segmenter, quantifier (*Outils : étude du marché, matrice SONCAS, benchmarking. Durée : 1 jour*).
- **Etudier le marché**, les concurrents, les prescripteurs, les leaders d'opinion... Définir un planning d'actions (*Outils : Gant, matrice SWOT. Durée 0.5 jour*).

SESSION 2 (5 JOURS)

- **Créer la cohésion d'équipe** : feedback sur le travail en équipe, sa performance durant l'intersession, analyse et conclusion (*Outil : activité ludo-pédagogique. Durée : 1 jour*).
- **Saisir les opportunités du marché**. En définir la stratégie, l'influence du macro-environnement, identifier les facteurs clés de succès à travers l'intelligence collective (*Outil : matrice PESTEL. Durée : 1 jour*).
- **Construire une offre innovante** correspondante aux besoins des parties intéressées, libérer la créativité en faisant émerger les aptitudes de chacun, renforcer notre capacité à croire en nous (*Outil : activité ludo-pédagogique. Durée : 1 jour*).
- **Communiquer** autour du projet. Définir les canaux de communication, gérer le stress, la prise de parole en public (*Outils : plan média, communication interpersonnelle. Durée : 1 jour*).
- **Etablir le prévisionnel financier** du projet, comprendre les charges fixes, variables, le besoin en fonds de roulement (*simulateur financier BusinessPlay. Durée : 0.5 jour*).
- **Elaborer le processus** et les moyens pour mener à bien le projet (*Outils : brainstorming, Gant, plan d'action. Durée : 0,5 jour*).
- Débriefing de l'intervention, bilan.



Stéphane GARNAUD
Formateur/consultant
en développement de projets

30 années d'expérience en industrie
et dans l'enseignement universitaire

Diplômé d'une licence en gestion
des organisations

ENCADREMENT



Magali FERRANDO
Formatrice/consultante
en relations humaines

15 années d'expérience en gestion
entreprise/personnel et paye

Certifiée en communication
interpersonnelle