



KEY PARTNERS

16 boulevard St Germain - CS 70514
75237 Paris Cedex 5 — France
tel : 01 78 76 74 41
www.key-partners.biz



PROGRAMME DE FORMATION POUR CHEFS DE PROJETS

Une formation unique



Cette formation a été conçue spécialement pour les chefs de projets pour résoudre les problèmes classiques qu'ils rencontrent dans leur mission de tous les jours.

Nous avons fait une enquête auprès d'une cinquantaine de chefs de projets sur les difficultés principales de leur métier.

Voici ce que nous avons appris : les **principales** difficultés des chefs de projet sont les suivantes :

- Savoir gérer les priorités qui évoluent durant un projet.
- Savoir et oser annoncer les mauvaises nouvelles (délais retardés, fournisseur qui nous quitte...)
- Comment fédérer sur un objectif commun
- Comment s'assurer que le périmètre du projet soit bien compris par tous.
- Comment gérer des équipes et éviter qu'elles ne s'essoufflent.
- Comment gérer les représentants d'utilisateurs qui n'ont pas le temps ou la disponibilité nécessaire.
- Comment faire participer des personnes dont on n'est pas le hiérarchique.
- Comment gérer la résistance au changement, qu'elle soit active ou passive
- Comment gérer les conflits et les intérêts divergents

Cette liste n'est pas exhaustive, mais regroupe les difficultés les plus souvent rencontrées.

En fait, si vous examinez cette liste, quasiment aucun de ces sujets n'est abordé dans les formations classiques au management de projet.

Tous ces sujets sont des sujets de **management** que le chef de projet doit maîtriser, sans quoi le résultat fourni risque de ne pas correspondre à ce qui était vraiment nécessaire de mettre en place.

C'est pourquoi nous avons conçu un programme spécifique qui permet aux chefs de projets de gérer ses relations avec les 4 familles d'interlocuteurs avec lesquelles il travaille au quotidien:

- Le commanditaire et le Comité de projet.
- Ses propres équipes
- Les représentants des utilisateurs et les parties intéressées
- Les utilisateurs finaux et leur encadrement

Le cursus pédagogique



OBJECTIF

Cette formation est destinée à améliorer les qualités managériales du chef de projet afin qu'il pilote au mieux ses différents interlocuteurs.

Elle englobe les aspects communication (quoi communiquer, comment communiquer et quand communiquer).

Elle replace les outils classiques de management de projet dans leur fonction managériales (notamment le Gantt et le WBS).

DUREE

Deux jours, en intra dans vos locaux.

SUPPORT PEDAGOGIQUE

Chaque participant recevra un support de cours.

PEDAGOGIE

Contenu théorique exposé avec large place aux questions réponses afin de permettre à chacun de partager son expérience et de répondre à ses attentes précises

Exercices de mise en pratique, afin d'ancrer la connaissance théorique aux besoins des participants.

Place laissée aux échanges entre participants afin de leur permettre de partager leurs best practices.

Programme détaillé



PARTIR SUR DES BASES SAINES

- Comprendre l'aspect managérial du management de projet.
- Une définition inhabituelle du projet.
- Le premier obstacle de tout projet et comment le résoudre.
- Le second obstacle de tout projet.
- Les types d'interlocuteurs d'un chef de projet.
 - ◇ Le commanditaire / CODIR
 - ◇ Le chef de projet
 - ◇ L'équipe projet
 - ◇ Les experts, Key Users, MOA et autres représentants des utilisateurs
 - ◇ Les utilisateurs finaux
- Les causes d'échec classiques de tout projet...et comment les éviter.

GÉRER LA RELATION AVEC LE COMMANDITAIRE

- Ce qui est attendu de la part du commanditaire.
- Les problèmes classiques de la relation avec le commanditaire.
- Comment éviter ou résoudre ces problèmes.
- Les documents clé du projet permettant de gérer la relation avec le commanditaire.

GÉRER LA RELATION AVEC LES REPRÉSENTANTS D'UTILISATEURS

- Ce que le chef de projet attend des représentants d'utilisateurs.
- Ce que les représentants d'utilisateurs attendent du chef de projet.
- Quelles règles du jeu établir au départ.
- Motiver les représentants d'utilisateurs.
- Comment utiliser efficacement les workshops.
- Les 6 problèmes classiques de la relation avec les représentants d'utilisateurs.
- Comment éviter ou résoudre ces problèmes.
 - ◇ Comment « vendre » le projet aux représentants d'utilisateurs
 - ◇ Quels documents écrire
 - ◇ L'attitude du chef de projet
 - ◇ Une solution rarement mise en place
 - ◇ L'importance des feedbacks et comment faire pour que chacun se sente utile
 - ◇ Ne pas leur demander plus que ce qu'ils pourraient faire

Programme détaillé

GÉRER LA RELATION AVEC LES UTILISATEURS FINAUX

- Comment piloter un changement.
- Comprendre la roue du changement et ses différentes étapes.
- Comprendre les habitudes que le projet risque de bouleverser chez les utilisateurs finaux.
- Bien maîtriser les facteurs hors projet pouvant influencer la réussite du projet, et comment piloter ces facteurs avec le commanditaire.
- Comment vendre un projet à des utilisateurs ; plan d'un discours efficace.
- Comment gérer la communication vis-à-vis des utilisateurs et de leur encadrement.
- Le jour j : quoi faire avant et quoi faire après.
- Les outils permettant de s'assurer que le projet et les changements impliqués deviennent une nouvelle habitude.

GÉRER LA RELATION AVEC SES PROPRES ÉQUIPES

- Comment piloter ses propres équipes.
- Les 6 lois de la gestion du temps (la loi de Parkinson, la loi de Murphy, la loi d'Illich, la loi de Carson, la loi de Fraisse, la loi de Pareto) .
- Le piège du Gantt dans la gestion des équipes (gérer en charge et non en jalons).
- Le piège des % d'avancement.
- Un outil clé : le journal des actions à faire.

OUTILS DE REPORTING DU CHEF DE PROJET

- Le reporting en une page.
- Les mindmaps.
- Technique d'investigation : les 5 pourquoi.

Tarif et modalités d'inscription

Prix pour un groupe de chefs de projets internes (maximum 12 personnes)

2 748 €* pour les deux jours de formation.

CETTE FORMATION PEUT ETRE DELIVREE EN FRANCAIS OU EN ANGLAIS.

Pour s'inscrire, contacter Key Partners :

Par email : formation@key-partners.biz

Par téléphone : 0033 1 01 78 76 74 41

* Auxquels s'ajoutent des éventuels frais de déplacement et d'hébergement

Bulletin à nous renvoyer

Vous pouvez aussi nous renvoyer ce document vous préférez :

A retourner à KEY PARTNERS par courrier au 16 Bld Saint Germain — CS 70514
75237 Paris cedex 05 — France ou par scan à formation@key-partners.biz



BULLETIN D'INSCRIPTION

Nom : _____

Société : _____

Adresse : _____

Fonction : _____

Téléphone : _____

e-mail : _____@_____

Code postal : _____ Ville : _____

Pays : _____

Souhaite organiser une formation au management de projet

Lieu : _____

Langue choisie (français ou anglais) : _____

Date approximative désirée : _____

Informations complémentaires :



KEY PARTNERS

16 boulevard St Germain - CS 70514

75237 Paris Cedex 5 — France

tel : 01 78 76 74 41

Fax 01 53 01 35 68

email : infos@key-partners.biz

www.key-partners.biz