

Fiche d'Expression de Besoin de Formation Sup de Vente

(Management de projet)

Organisme demandeur : Sup de Vente

Adresse : 51, Boulevard de la Paix, 78100 Saint Germain en Laye

Date de la demande :

1) Contexte et raison de la formation recherchée :

Dans le cadre des formations commerciales délivrées par Sup de Vente le management de projet prend une place importante. Les entreprises attendent que les apprenants soient en mesure de comprendre les objectifs et outils du management de projet et sachent les appliquer à des projets d'envergure différente en fonction de l'environnement professionnel.

Le niveau de maîtrise et les exigences varient en fonction des niveaux de formation et de la complexité des affaires à gérer.

2) Objectifs poursuivis

Compétences à acquérir :

- au niveau d'initiation : Savoir utiliser les outils méthodologiques de la gestion de projet
- au niveau intermédiaire : Manager une action commerciale simple en mode projet
- au niveau perfectionnement : Piloter les différentes étapes d'une affaire commerciale complexe depuis la conception de l'offre jusqu'à la contractualisation, voire la mise en œuvre de la solution

3) Résultats à atteindre :

A la fin de la formation, les participants seront capables de :

Au niveau d'initiation :

- Identifier le cycle de vie d'un projet (avant-projet, suivi d'un projet, équipe projet, reporting)

Résultat attendu : Planifier, suivre et évaluer un projet simple à présenter sous forme de dossier

Au niveau intermédiaire :

- Maîtriser les outils de gestion de projet
- Organiser et mettre en place une équipe projet
- Assurer le leadership du projet en utilisant les outils de management transversal
- Animer une réunion dans le cadre d'un projet
- Evaluer et analyser les résultats d'un projet

Résultat attendu : Analyser le projet, définir l'organisation, planifier les étapes du projet, coordonner l'action, animer les réunions projet, communiquer sur le projet

à évaluer à travers une étude de cas ou situation d'entreprise, animation d'une réunion projet

Au niveau perfectionnement :

- Maîtriser les méthodes agiles pour piloter une affaire commerciale complexe ou un projet Marketing
- Constituer des équipes projet internes et externes à l'entreprise
- Planifier les étapes de l'affaire : du projet Marketing

- Evaluer et anticiper les risques (délais, budget)
- Piloter des revues de projet (interne, externe)
- Mettre en place des actions correctives

Résultat attendu :

- maîtrise et pertinence du planning prévisionnel
- prévision réaliste des moyens humains, financiers, techniques à mobiliser
- réalisation d'un budget prévisionnel
- Identification des risques potentiels
- Mise en œuvre d'une méthodologie de résolution de projet

à appliquer à des cas d'entreprise avec production de documents professionnels :
plan management et de documents de pilotage et de reporting

4) Public concerné :

Etudiants en alternance :

Lot 1 : Initiation (bac +2/3):	Bachelor Responsable Distribution, Bachelor Consultant Recrutement
Lot 2 : Intermédiaire (bac +3)	Bachelor RDC, Bachelor EGC
Lot 3 : Perfectionnement (bac +4/5)	titre I : Manager en Ingénierie d'Affaires titre I ; Marketing Digital et Événementiel Master Marketing Opérationnel International

5) Condition de réalisation de la formation,

Durée :

2 à 3 jours pour le niveau d'initiation

5 à 10 jours pour les niveaux intermédiaires et perfectionnement

Période : septembre 2019 à juillet 2020

Nombre prévisionnel de sessions :

Lot 1 : 7 sessions

Lot 2 : 5 sessions

Lot 3 : 10 sessions

Période : septembre 2019 à juillet 2020

Modalités pratiques de fixation des dates de formation : transmission avant fin juillet 2019

Lieu :

La formation peut se dérouler selon les groupes à Paris ou Saint Germain en Laye.

Effectif :

Maximum de participants par session : entre 15 et 25 apprenants

6) Profils recherchés

Consultant(e) ou intervenant(e) professionnel(le) diplômé(e) niveau Bac+4/5 avec une expérience professionnelle significative, formé(e) au Management de projet

Rédacteur de Sup de Vente : Heike JABOT

Date : 7 juin 2019

Signature