

2 jours

**Chef de projet occasionnel**

N° 721

**Mener une mission en mode projet**

**PRIX / DATES**

1245 € HT

50 € HT

■ **PARIS**

- 22-23 mars
- 27-28 mai
- 4-5 oct
- 13-14 déc

■ **LYON**

- 17-18 mai
- 14-15 oct

■ **NANTES**

- 29-30 mars
- 7-8 oct

Nos stages peuvent être adaptés à votre contexte spécifique et réalisés en formation sur mesure dans votre entreprise.

Nous contacter au  
**01 40 59 31 84**

★ **Public**

Chefs de projet occasionnels, chargé(e)s de mission et toute personne ayant à gérer, en plus de ses fonctions habituelles, un projet transversal

★ **Objectifs**

- Comprendre les enjeux autour de la mission
- Acquérir l'essentiel du "mode projet"
- Développer des méthodes de travail et une communication hors-hiérarchie efficaces

★ **Points forts**

La formation privilégie les mises en situation et les études des problématiques des participants.

**Formation "présentiel + e-learning"**

4 modules de formation à distance sont intégrés à ce programme pour permettre aux participants d'enrichir l'expérience vécue par un apprentissage personnalisé.

★ **Fait partie du parcours**

Jeune Manager

– **Points clés** –

**Prendre en charge un projet, une mission**

Positionnement de la mission et enjeux  
L'essentiel du mode projet : une culture plus qu'une méthode  
Les 3 axes : management, organisation et gestion  
Processus et les jalons majeurs  
Rôle et opportunité du pilote, des parties prenantes

**Promouvoir le projet autour d'une communication proactive auprès des parties prenantes : équipe, acteurs et clients**

Avant le lancement, communiquer mieux pour :  
- clarifier les objectifs, son rôle et les enjeux  
- négocier les conditions de succès

**En phase de lancement, communiquer mieux pour**

- faciliter l'appropriation de l'objectif par l'équipe
- mobiliser individuellement et collectivement
- valoriser les spécificités des acteurs

**En phase de pilotage, communiquer mieux pour**

- animer les rencontres projet
- assurer un reporting orienté prise de décision et action auprès des acteurs projets
- informer les sponsors

**En phase de clôture, communiquer mieux pour**

- capitaliser le retour d'expérience
- favoriser l'appropriation prochaine des clients