



## Formation

# MANAGER UNE EQUIPE PROJET

Durée : 3 jours

Lieu : Lyon

### ■ DESCRIPTION :

Formation aux méthodes et apprentissage du management des équipes projets dans une contexte non-hiérarchique

### ■ PERSONNEL CONCERNE :

Ce module s'adresse à des personnes exerçant la responsabilité d'animer une équipe de professionnel, dans un contexte non hiérarchique. (6 à 15 participants)

### ■ OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Connaître et comprendre une démarche, des techniques
- Acquérir des comportements favorisant l'atteinte des objectifs
- Identifier les zones d'amélioration
- Etre capable de mettre en application la méthode et les techniques

### ■ INTERVENANTS :

Consultant auprès des directions d'entreprises, ils ont une connaissance pratique du management des projets dans les domaines de l'industrie et des services. Leur expérience terrain, sans cesse renouvelée, leur permet d'appliquer, d'adapter et de remettre en cause les méthodes, techniques et comportements enseignés.

### ■ PEDAGOGIE :

Elle s'appuie sur une démarche très participative où les présentations didactiques alternent avec les exercices pratiques. L'étude de cas permet d'illustrer progressivement la mise en application de la démarche. La journée de suivi favorise la mise en œuvre de la démarche.

### ■ PREREQUIS :

Connaître les méthodes et techniques du Management de projet.

Méthodes et Projets - 560 rue du Tram - 38960 ST ETIENNE DE CROSSEY  
Tel : 04.76.65.68.10 - Site internet : [www.methodes-projets.com](http://www.methodes-projets.com)  
Sarl au capital de 38112,25 - RCS Grenoble B379 770 019



## Formation : Manager une Equipe Projet

### DEROULEMENT DE LA SESSION

#### ■ 1 - LE MANAGER DE PROJET

##### 1.1 un métier

Travail collaboratif  
Les actions de management  
Le pouvoir et l'influence

##### 1.2 SAVOIR NE PAS SAVOIR

Qualification des besoins,  
La communication avec les clients du projet.  
Différents types de communication et leur impact

#### ■ 2 - STRATEGIE DE L'OBJECTIF

Leadership situationnel  
Identification et négociation de l'objectif  
Dynamique de l'équipe  
Savoir vendre son projet

#### ■ 3 - IMPLICATION - MOTIVATION CREATIVITE

Brainstorming,  
Implication, Confiance, délégation, Solliciter  
l'engagement.  
Attitudes et comportement des acteurs du projet

#### ■ 4 - CONTROLE ET REACTIVITE

L'individu et le groupe  
Les échanges interpersonnels  
Les règles de communication dans les projets.  
Communication en situation difficile, gestion des conflits  
Réaction au changement

#### ■ 5 - EXPLOITATION & CLOTURE

Réalisation  
Validation  
Capitalisation de l'expérience

#### ■ EXERCICES - ETUDE DE CAS

Ils progressent en même temps que la partie didactique du cours et permettent de mettre en œuvre les principes exposés pendant le cours.

Atelier de mise en situation : Pyramid II

#### Etude de cas: *le projet Philipson*

##### 1 - Atelier :

Le connu et l'inconnu : les incertitudes

Mise en situation : les entretiens client

##### 2 - Atelier:

Formulation de l'objectif

Savoir Vendre son projet

##### 3 - Atelier:

Elaboration des solutions

Présentation des solutions

##### 4 - Atelier:

Développement des solutions

Mise en situation : communication en situation difficiles (vidéo)

##### 5 - Atelier:

Pilotage de la réalisation  
Mise en œuvre de la solution