





## Programme de la formation

**STRATEGIE ET DEVELOPPEMENT DE PROJET**

-  Individuel sur site
-  48 heures sur 6 jour(s)
-  Indépendant et dirigeant · De 1 à 8 participants
-  3 600 € Net de taxe par participant

**Description courte**

Cette formation, complète, vise à permettre aux porteurs de projets ou dirigeants de développer des connaissances et compétences, dans une approche 360°. A l'issue, Ils seront capables de piloter un projet en autonomie, de la partie diagnostic stratégique, l'élaboration d'un plan d'action, sa mise en œuvre et son suivi jusqu'à la préparation de la commercialisation et communication, en identifiant les ressources nécessaires, internes comme externes.

Cette formation leur permettra également de développer des capacités pour adopter la bonne posture de dirigeant rassurant, adaptée à ses différents interlocuteurs. A l'issue, ils seront capables de gérer leur stress, par une meilleure connaissance de leurs peurs et freins, une meilleure confiance et organisation, en optimisant la gestion de leur temps et priorités.

**Profil des participants**

- Créateurs d'entreprises
- Dirigeants
- Chefs de projets
- Managers

**Prérequis**

Avoir une idée de projet de création d'entreprise ou d'activité ou un projet en cours.

**Objectifs**

A la fin de la formation, le stagiaire sera capable de piloter un projet par

- La réalisation d'un diagnostic stratégique,
- La construction d'un plan d'action, sa mise en œuvre et son suivi
- La définition d'une stratégie de commercialisation et communication
- Une meilleure gestion de sa posture et de son stress.

**Aptitudes et compétences visées / attestées**

- Définir des objectifs SMART
- Concevoir un plan d'action intégrant les ressources nécessaires (humaines, financières et matérielles), des échéances et indicateurs de réussite et assurer son suivi
- Organiser et prioriser ses activités et tâches en éliminant des tâches inutiles

- Savoir définir une proposition de valeur
- Préparer et réaliser un pitch pour présenter et soutenir son projet devant des prospects
- Identifier des leviers pour mieux gérer son stress

## Contenu

### JOUR 1 - Trier, ordonner et prioriser ses actions

- Présentation du projet, circonscription et attentes
- Vide-cerveau
- Notion de vision à court, moyen et long terme et objectifs SMART
- Evaluer la temporalité du projet et identifier la 1<sup>ère</sup> étape du plan d'action
- Identifier ses besoins, peurs et freins

### JOUR 2 – Structurer le projet

- Réaliser une fiche projet
- Etablir un cahier des charges
- Organigramme des tâches
- Découverte et prise en main de Notion pour le suivi de projet

### JOUR 3 - Mettre en place un plan d'action

- Réaliser un diagnostic à partir du modèle SWOT (Strengths Weaknesses Opportunities Threats)
- Définir des objectifs SMART et KPI pour mesurer leur atteinte
- Définir les grandes étapes du plan d'action
- Identifier les ressources nécessaires

### JOUR 4 - Proposition de valeur

- Identification des cibles et segments
- Construction de Persona

### JOUR 5 – Budget prévisionnel

- Fixer un prix, le juste prix
- Réaliser une étude d'opportunité
- Réaliser un budget prévisionnel

### JOUR 6 – Suivi du projet

- Découverte et utilisation des outils et méthodes : méthode Kanban et plateforme Notion
- Suivi des indicateurs
- Suivi clients

### JOUR 7 – stratégie de communication

- Pour chaque cible, définir une stratégie de communication
- Réaliser un support adapté
- Concevoir un plan de communication

### JOUR 8 – Réseaux de communication

- Identifier les réseaux et bases de données
- Préparer un mail type
- Concevoir un pitch ciblé

### JOUR 9 – Trouver la bonne posture

- Simulation de pitch
- Identifier les compétences attendues
- Inspirer confiance
- Savoir négocier et argumenter

### JOUR 10 – Mieux gérer son temps

- Organiser son planning
- Utiliser la Matrice d'Eisenhower pour prioriser, déléguer(sous-traiter), reporter ou supprimer
- Point d'étape sur le projet

### JOUR 11 – Mieux gérer son stress

- Comprendre l'origine du stress, son impact
- Identifier les facteurs de stress
- Identifier des moyens de mieux gérer
- Méthode de respiration avec la cohérence cardiaque

### JOUR 12 - Suivre et réajuster un projet

- Point sur le projet et son plan d'action
- Identifier les difficultés, points bloquants
- Nouvelles perspectives survenues
- Requestionner sa vision à court, moyen et long terme
- Réajuster les objectifs et tous les outils de pilotage sur la stratégie

## Pédagogie et organisation

Pédagogie active favorisant la mise en situation.

Accueil dans un bureau dédié à la formation équipé d'un PC et paperboard

Supports pédagogiques communiqués en version numérique

## Positionnement et Modalités d'évaluation des acquis

- Positionnement en amont sur les besoins et attentes
- Evaluations en cours de formation sur les compétences acquises à partir des réalisations : SWOT, plan d'action, proposition de valeur, pitch de présentation
- Evaluation finale à l'aide d'un quizz sur les connaissances acquises (objectifs SMART, gestion du temps, du stress, démarche commerciale et de communication...)
- Evaluation à froid à 6 mois par entretien téléphonique

