

# GESTION DE PROJETS AVANCÉE

**2 jours**
**GÉRER LES RISQUES, OPTIMISER SON PILOTAGE ET SA COMMUNICATION PROJET**
**PROGRAMME DE LA FORMATION**
**RAPPEL DES FONDAMENTAUX DE LA GESTION DE PROJET**

- › Le cycle de vie
- › Les domaines projet
- › Les acteurs projet
- › Différence entre gestion de projet classique et agile

Construire une charte projet

Retour d'expérience

**AIDE À L'EXPRESSION DES BESOINS**

- › Identifier macro process et process majeur
- › Identifier les éléments des process majeurs
- › Techniques de modélisation

Atelier de story mapping

**TECHNIQUES D'ESTIMATION ET DE PRIORISATION**

- › Estimation : calibrage, planning poker et extreme quotation
- › Priorisation : KANO, MoSCoW, analyse comparative

Cas pratique de calibrage

**PILOTER LE PROJET : BUSINESS CASE, GESTION DES RISQUES, INDICATEURS ET REPORTING**

- › Les phases de construction d'un business case
- › Identifier les bons indicateurs du projet
- › Gestion des risques : identification, qualification, réponses
- › Construire un reporting synthétique

**DÉFINIR LE PÉRIMÈTRE ET LE PLANNING**

- › Différence entre tâches et livrables
- › Construire un WBS
- › Construire un GANTT

Construire un WBS et une liste d'activités

Construire un GANTT efficace

**COMMUNIQUER**

- › Communiquer sur la vision
- › Communiquer auprès des parties prenantes
- › Identifier les conflits et apprendre à les gérer
- › La méthode DESC pour gérer les situations difficiles et apprendre à déléguer

Expérimenter la méthode DESC

Quiz

**OBJECTIFS**

- Affiner son pilotage des projets en enrichissant ses outils.
- Ajuster les moyens et les délais tout au long de la vie d'un projet.
- Identifier les risques associés à un projet complexe.
- Déployer les actions d'une communication projet.
- Accompagner les changements liés à un projet.

**LES PLUS DE CETTE FORMATION**

- Un perfectionnement de ses connaissances en conduite de projet pour affiner ses pratiques sur des projets complexes
- Des techniques innovantes d'expression de besoin et d'estimation
- Des échanges d'expériences et de "best practices" entre professionnels du management de projet
- Une formation "terrain" s'appuyant sur de nombreux exemples et cas concrets issus de l'expérience des stagiaires

**PUBLIC ET PRÉREQUIS**

Directeurs et chefs de projet, professionnels en charge de projets à enjeux stratégiques  
 Il est nécessaire de maîtriser les fondamentaux du management de projet ou d'avoir suivi la formation "Gestion de projet : les étapes essentielles" proposée par GERESO

**MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT**

Questionnaire adressé aux participants 15 jours avant la formation pour connaître leurs attentes  
 Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)  
 Mise à disposition d'un support pédagogique et d'un accès personnel à des e-ressources en ligne à l'issue de la formation  
 Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

**SUIVI ET ÉVALUATION**

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation  
 Évaluation à chaud et à froid

**TARIFS**

1 535 € HT - Réf : PRJ-PRO2

Validité : 30 juin 2024

**PROCHAINES SESSIONS**

**Paris Montparnasse :**  
 les 30 et 31 mai 2024  
 les 4 et 5 novembre 2024

## Participant(e)

Mme  M. Nom.....  
Prénom.....  
Fonction.....  
E-mail .....  
(obligatoire pour accéder à vos documents personnalisés, avant et après votre formation)  
Tél. (ligne directe).....  
Tél. mobile (pour infos de dernière minute).....

Merci de nous indiquer si nous devons prévoir des mesures à mettre en œuvre pour les personnes nécessitant des aménagements particuliers :  
.....

## Formation choisie

Titre.....  
Référence.....  
Dates.....  
Lieu.....  
Option proposée pour certaines formations : un accès e-ressources pendant un an, à un tarif très avantageux (remise de 50% sur le prix public).  
Merci de préciser votre choix :

Formation + Accès e-ressources pendant un an \*  Formation seule

## Tarif

Indiquez le tarif HT selon l'option choisie.....

## Entreprise / Établissement

Raison sociale.....  
Adresse.....  
Code postal | | | | | Ville.....  
Téléphone..... Fax.....  
N° d'identification (TVA intracommunautaire).....  
Code APE / NAF..... N° Siret | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

## Responsable de l'inscription

Mme  M. Nom..... Prénom.....  
Service/Fonction.....  
Tél. (ligne directe)..... E-mail.....

## Facturation/Règlement

### FACTURE À ADRESSER À L'ENTREPRISE / L'ÉTABLISSEMENT :

À l'attention de  Mme  M.  
Nom.....  
Prénom.....  
Service/Fonction.....  
E-mail.....  
Libellé de la facture.....

Si la facture est à adresser à l'entreprise mais à une autre adresse ou un autre service, merci de préciser.....

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur la facture ?

OUI  NON

Si OUI, numéro : .....  
*GERESO se réserve le droit de facturer une pénalité forfaitaire si le client n'a pas transmis son bon de commande avant le début de la formation*

### FACTURE À ADRESSER À L'OPCO :

Nom de l'OPCO.....  
Numéro de prise en charge.....  
Adresse de votre OPCO.....  
Code postal | | | | | Ville.....

*Si GERESO n'a pas reçu l'accord de prise en charge de l'OPCO le dernier jour de la formation, le client sera facturé de l'intégralité du prix de la formation.*

Fait à :	Le :
Signature et cachet de l'Entreprise / l'Établissement, précédés de la mention « bon pour accord » :	
La signature de ce bulletin d'inscription vaut acceptation des conditions générales de vente précisées sur <a href="http://www.gereso.com/cgv/">www.gereso.com/cgv/</a>	

### Prise en charge (si parcours certifiant) :

CPF  Entreprise  OPCO