

Suivez-nous

www.twitter.com/elitequebec
www.facebook.com/elitequebec

Le planning des séminaires sur
WWW.ELITEQUEBEC.CA

507 Place d'Armes, Bureau 1561
Montreal (Québec), H2Y 2W8
téléphone : +1-888-907-3643
télécopieur : +1-866-266-2967
courriel : contact@elitequebec.ca

©2017 Elite Québec

CULTIVEZ

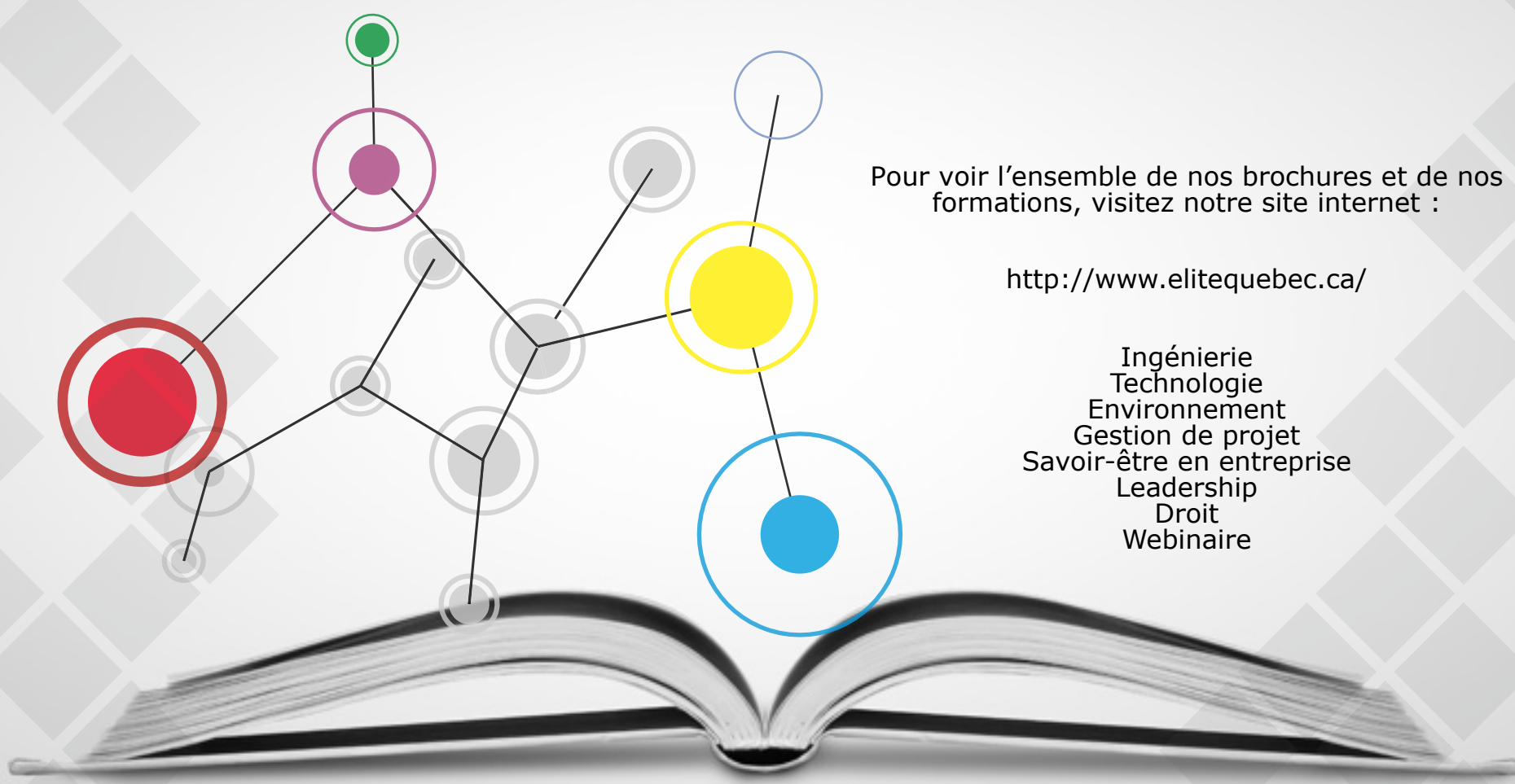
La performance

Formations en entreprise

Gestion de projet



Éducation pour les leaders en
INGÉNIERIE - TECHNOLOGIE - ENVIRONNEMENT



Pour voir l'ensemble de nos brochures et de nos formations, visitez notre site internet :

<http://www.elitequebec.ca/>

Ingénierie
Technologie
Environnement
Gestion de projet
Savoir-être en entreprise
Leadership
Droit
Webinaire

POURQUOI ELITE?

Pourquoi choisir ELITE pour vos besoins en formations continues ?	9
Agréments et Affiliations	11
Formation continue en entreprise	13
Termes et Conditions	15

GESTION DE PROJETS 17

La stratégie d'innovation	19
La gestion des portefeuilles de projets	20
Les ingénieurs entrepreneurs I: Démarrer votre entreprise	21
Établir l'expérience client par la communication	23
Développer ses capacités créatives	25
La sécurité de l'information et la gestion des risques	26
Creativity and the Front-End of Innovation	27
Innov'Nation: Serious Game de gestion de l'innovation	28
Comment optimiser ses relations d'affaires en 5 étapes	29
La gestion des idées	30
Making Memorable Presentations: Le storytelling	32
Making Memorable Presentations: Les Fondamentaux	34

L'innovation ouverte et collaborative	36
Le gestionnaire Coach	38
Le Design Thinking, ou innovation centrée-usager	39
L'importance de la propriété intellectuelle	40
Introduction et pratique de la Plateforme V9	41
& app. « Évaluation »	41
La Gouvernance agile facilite la gestion et l'innovation – idées et outils logiciels	44

POURQUOI ELITE?

ELITE organise des activités de formations publiques et privées intensives dans le domaine de l'ingénierie, la technologie et l'environnement. Nous offrons aussi des formations dans le domaine de la gestion de projet, gestion de l'ingénierie, leadership, droit et propriété intellectuelle. Ces compétences connexes étant indispensables de nos jours aux ingénieurs ainsi qu'à l'entreprise d'ingénierie. Notre large réseau de professeurs, d'ingénieurs, de scientifiques, d'avocats et d'agents de brevets ainsi que nos partenariats avec des compagnies nationales et internationales, nous permet d'avoir accès à des experts reconnus. Nos formations ont été retenues non seulement par des multinationales mais aussi par différents ministères provincial et fédéral, par des colloques et conférences prestigieuses en ingénierie, ainsi que par une grande université au Québec.



Pourquoi choisir ELITE pour vos besoins en formations continues ?

ELITE propose une large gamme de formations de haut niveau pour les ingénieurs, technologues et scientifiques dans les domaines de l'ingénierie, de la technologie et de l'environnement. Ces programmes scientifiques couvrent des domaines techniques soit spécifiques à un environnement donné, soit pluridisciplinaires. ELITE offre ainsi un ensemble de formations pratiques, innovatrices et intensives, à la fine pointe de la technologie, afin d'être au plus près des nécessités et réalités de la vie de l'ingénieur.

ELITE propose également des formations dans des domaines connexes à l'ingénierie comme le droit, la gestion et leadership, et la gestion de projet. ELITE offre des clés aux ingénieurs afin que la pratique de leur spécialité soit optimisée par des enseignements dans des domaines non scientifiques mais essentiels au développement de leurs compétences dans le monde de l'entreprise. Connaître les dernières réglementations en propriété intellectuelle, savoir initier, planifier, exécuter, faire le suivi et finaliser un projet, adopter une attitude de leader afin d'être un cadre plus effectif, tels sont les objectifs au programme de ces enseignements connexes.

Nos formateurs sont embauchés pour des séminaires dans lesquels ils sont des spécialistes et experts de haut niveau.

Notre large réseau de professeurs, d'ingénieurs, de scientifiques, d'avocats et d'agents de brevets ainsi que nos partenariats avec des compagnies nationales et internationales, nous permet d'avoir accès à des experts reconnus.

Éducation pour les Leaders en Ingénierie, Technologie et Environnement (ELITE) c'est avant tout:

Délivrance
d'attestation de
réussite ou de
participation
et d'Unités
d'Éducation
Continue (UEC)

Une meilleure
crédibilité des
activités de
formation auprès
des participants et
partenaires.

Des standards de
haut niveau de
qualité

Agréments et Affiliations

ELITE dispose d'un certain nombre d'agrément et accréditations officiels, témoins de la solidité et du sérieux des formations proposées.

COMMISSION DES PARTENAIRES DU MARCHÉ DU TRAVAIL

ELITE – Éducation pour les Leaders en Ingénierie, Technologie et Environnement est un organisme Formateur agréé par la commission des partenaires du marché du travail aux fins de l'application de la loi favorisant le développement et la reconnaissance des compétences de la main-d'œuvre. Toutes les formations répondent aux exigences de la loi sur les compétences (loi du 1%).

Notre organisme est aussi détenteur de certificats d'agrément d'organismes formateurs dans les catégories suivantes :

- Administration et Commerce,
- Environnement et aménagement du territoire,
- Fabrication Mécanique,
- Bâtiments et travaux publics,
- Services sociaux, éducatifs et juridiques.

ACCREDITATIONS FÉDÉRALES ET PROVINCIALES

ELITE est accrédité par Revenu Québec comme étant un organisme de formation offrant un programme dans le but est d'améliorer les compétences nécessaires à l'exercice de la profession.

ELITE est accrédité par Ressources humaines et Développement des compétences Canada portant le titre Emploi et Développement social Canada en tant qu'établissement d'enseignement agréé par l'agence du revenu du Canada.

Suivant les articles de la Loi fédérale et provinciale sur les impôts, les participants inscrits à nos cours peuvent obtenir des crédits d'impôts applicables aux frais d'inscription.

LA LOI DU 1%

Pour les employeurs, les coûts associés à la participation à ces activités de formation sont admissibles aux fins du crédit d'impôt en vertu de la Loi favorisant le développement et la reconnaissance des compétences de la main-d'œuvre.

SOFEDUC

ELITE est membre institutionnel autorisé par la société de formation et d'éducation continue (SOFEDUC) à émettre des Unités d'éducation continue (UEC). Une UEC correspond à dix heures de formation.

ELITE est partenaire de la SOFEDUC. Elle participe aux multiples conférences, séminaires, et formations offerts dans tout le Québec par la SOFÉDUC.

ELITE participe à la journée d'étude annuelle de la Sofeduc, nos formateurs sont conférenciers et animent les ateliers d'études de la journée d'étude.

ORDRE DES INGÉNIEURS DU QUÉBEC

Nos formations offertes sont conçues pour répondre aux besoins en lien avec vos activités professionnelles.

À la lumière de renseignements pertinents tels que les objectifs, un aperçu du contenu, la clientèle visée, la durée et plus encore, vous serez en mesure de savoir quelle compétence cette activité vise à parfaire.

Il est de votre responsabilité de vérifier l'admissibilité de l'activité de formation que vous choisissez en regard du Règlement sur la formation continue obligatoire des ingénieurs.

ELITE offre des formations de qualité pour les ingénieurs. Nos formations ont été retenues par l'Ordre des Ingénieurs du Québec, pour leur Colloque Annuel, ainsi, que pour les formations continues données par le comité régional de Montréal de l'OIQ.

AVIS AUX MEMBRES DE L'ORDRE DES INGÉNIEURS DU QUÉBEC

Pour s'assurer de l'admissibilité d'une activité de formation aux fins du règlement sur la formation continue obligatoire des ingénieurs, vous devez vous assurer que l'activité respecte les deux critères suivant:

- L'activité doit correspondre à l'un des types d'activités identifiées à l'article 5 du Règlement
- L'activité doit être liée à l'exercice de vos activités professionnelles (article 6).

BARREAU DU QUÉBEC

Nos formations privées dans le domaine du droit peuvent sur demande être reconnues par le Barreau du Québec aux fins de la formation continue obligatoire des avocats.

Formation continue en entreprise

Vous dirigez une entreprise en ingénierie et souhaitez que votre personnel soit à la pointe des dernières exigences légales ou des innovations technologiques les plus récentes ?

Nos cours techniques et préparations à certains certificats pourront répondre efficacement à vos besoins. ELITE permet aux entreprises de faire suivre des séminaires à leurs équipes d'ingénieurs.

Les formations privées organisées par ELITE sont personnalisables et peuvent se dérouler au sein-même de l'entreprise ou dans des lieux extérieurs proposant agréments et confort.

Nos formations privées en entreprise sont offertes dans les domaines du génie, de la technologie, de l'environnement, de la gestion de projet et de la gestion de l'ingénierie. Notre répertoire compte plus de 200 formations (cliquez pour plus d'informations).

Que ce soit dans le cadre de formations privées ou publiques, ELITE propose une organisation sans faille, maître mot de l'efficacité. Ainsi, les séminaires privés « à la carte », organisés dans le cadre de l'entreprise d'ingénierie elle-même ou dans un lieu extérieur de prestige, sont destinés aux besoins spécifiques de chaque environnement de travail.

En ce qui concerne les formations ouvertes et rendues publiques sur notre site Internet, elles se déroulent dans des hôtels et lieux de séminaire modernes et luxueux. Les étudiants auront la possibilité d'obtenir, grâce aux liens privilégiés entretenus avec nos partenaires hôteliers, des rabais dans des hôtels à proximité des lieux de formation.

ELITE propose différents programmes de rabais aux entreprises concernant les formations continues publiques:

- Rabais Early Bird
- Rabais de groupes
- Rabais de références
- Rabais combos (deux formations / personne)
- Rabais de nos partenaires (hôtels, restaurations, stationnements)

FORMATION EN ENTREPRISE

Nos formations continues sont également offertes en entreprise. Économiques, personnalisées et pratiques, elles répondent aux besoins spécifiques de chaque milieu de travail. Notre répertoire compte plus de 200 formations.

Organisation d'activités de formations privées intensives dans les domaines du génie, de la technologie, de l'environnement, de la gestion de projet et de la gestion de l'ingénierie.

- Pratiques
- Efficaces
- Économiques
- Personnalisées
- Nos formations sur mesure répondront aux besoins de chacun

Avantages

- Nos formateurs se déplacent dans tout le Canada
- Séminaires personnalisés dépendant de vos besoins
- Unités d'éducation continue (UEC)

CONFIRMATION D'INSCRIPTION ET FACTURATION

Lorsque vous effectuez votre inscription à une activité de formation, une confirmation d'inscription et une facture en format PDF vous sont acheminées par courriel. La confirmation d'inscription ne signifie pas que la formation est confirmée. Le participant est responsable de s'assurer que l'activité de formation soit bien confirmée avant d'entreprendre des réservations de transports et/ou d'hébergements.

CONFIRMATION DE LA TENUE DE LA FORMATION

La formation sera confirmée à partir de 3 participants, ELITE enverra une confirmation par courriel de la tenue de la formation. ELITE se réserve le droit d'annuler ou de reporter une activité. Dans l'un ou l'autre cas, ELITE informe les personnes inscrites au plus tard cinq (5) jours avant l'activité à l'exception des inscriptions faites moins de cinq (5) jours ouvrable avant le début de l'activité. Dans ce dernier cas, le participant sera responsable de vérifier directement auprès d'ELITE par courriel ou par téléphone que la formation soit bien confirmée. La responsabilité d'ELITE n'excédera en aucun cas la somme correspondant aux frais d'inscription perçus.

SUBSTITUTION DE PARTICIPANTS

Une substitution de participant est acceptée sans frais jusqu'à la tenue de l'activité de formation. Toute substitution doit être faite par écrit et retournée soit par courriel à info@eliteqc.ca ou par télécopieur au 1-866-266-2967.

ANNULATION DE COURS

Toute annulation doit être faite par écrit et retournée soit par courriel à info@eliteqc.ca ou par télécopieur au 1-866-266-2967.

- Si l'annulation est reçue dix (10) jours ouvrables ou plus avant la date de l'activité de formation, 10 % des frais d'inscription seront exigés.
- Si l'annulation est reçue entre six (6) et neuf (9) jours ouvrables avant la date de l'activité de formation, 25 % des frais d'inscription seront exigés.
- Si l'annulation est reçue moins de six (6) jours ouvrables avant la date de l'activité de formation ou si un participant ne se présente pas à l'événement, 100 % des frais d'inscription seront exigés.

REPORT ET SUBSTITUTION DE COURS

Tout report ou substitution de cours doit être fait par écrit et retourné soit par courriel à info@eliteqc.ca ou par télécopieur au 1-866-266-2967. À noter qu'un report dix (10) jours ouvrables ou plus avant la date de l'activité de formation est sans frais et que passé cette date, le report ou la substitution de cours est considéré comme une annulation suivie d'une nouvelle inscription. Toutes les conditions d'annulation et d'inscription sont donc applicables.

POLITIQUE DE REMBOURSEMENT

ELITE se réserve le droit d'annuler ou de reporter une activité. Dans l'un ou l'autre cas, ELITE informe les personnes inscrites au plus tard cinq (5) jours avant l'activité à l'exception des inscriptions faites moins de cinq (5) jours ouvrables avant le début de l'activité. Dans ce dernier cas, le participant sera responsable de vérifier directement auprès d'ELITE par courriel ou par téléphone que la formation est bien confirmée. La responsabilité de ELITE n'excédera en aucun cas la somme correspondant aux frais d'inscription perçus.

Pour plus d'information :

Téléphone: +1-888-907-3643
Télécopieur: +1-866-266-2967
Courriel: info@eliteqc.ca
<http://www.elitequebec.ca/>



La stratégie d'innovation

DURÉE

- 7.30h

LANGUE DE L'ACTIVITÉ

- Français

NOMBRE D'UNITÉ(S)

- 0,75 UEC Attestation de réussite avec 0,75 UEC (SOFEDUC – une UEC correspond à dix heures de formation)

RÉSUMÉ

Que ce soit pour accroître sa compétitivité, pour avancer dans un contexte d'incertitude ou pour créer le futur, la stratégie est le point de départ de toute démarche d'innovation.

Loin de se restreindre à l'innovation purement technique des produits, la stratégie d'innovation se doit d'être englobante et de s'appuyer à la fois sur les tendances du marché, les dernières avancées technologiques et les besoins de ses clients pour pleinement satisfaire ses clients de manière performante et différenciante.

Cette formation propose d'aborder les fondamentaux de la stratégie d'innovation à travers la présentation des concepts-clés, l'analyse de cas concrets et l'application pratique.

OBJECTIFS

- Savoir identifier les outils de planification stratégique à utiliser en fonction du degré d'incertitude
- Connaître les types d'innovation sur lesquels l'entreprise peut s'appuyer
- Savoir équilibrer les objectifs visés et les ressources pour y arriver
- Être en mesure de définir un plan d'action pour atteindre ses objectifs

CONTENU

1. Mise en contexte et présentation des concepts-clés
2. En amont de la planification : l'analyse de l'environnement et des tendances
3. L'identification et la sélection des arènes stratégiques
4. La définition de la posture stratégique
5. La sélection des types d'innovation à préconiser
6. L'établissement des objectifs et l'allocation des ressources

CLIENTÈLE VISÉE

- Ce cours s'adresse à tous.

La gestion des portefeuilles de projets

DURÉE

- 7.5h

LANGUE DE L'ACTIVITÉ

- Français

NOMBRE D'UNITÉ(S)

- 0,75 UEC Attestation de réussite avec 0,75 UEC (SOFEDUC – une UEC correspond à dix heures de formation)

RÉSUMÉ

Le choix des projets à développer est névralgique puisque celui-ci opérationnalise la stratégie d'innovation de l'entreprise. La gestion des portefeuilles de projets permet :

- d'assurer un alignement fort entre les projets sélectionnés et la stratégie d'innovation
- de maximiser la valeur pour l'entreprise en allouant les ressources aux projets les plus prometteurs
- d'obtenir un équilibre entre les projets, en termes de risque, d'horizon (court terme vs long terme), et
- d'entreprendre un bon nombre de projets en regard aux ressources disponibles dans l'entreprise.

Cette formation propose d'aborder les fondamentaux de la gestion de portefeuille à travers la présentation des concepts-clés, l'analyse de cas concrets et l'application pratique.

OBJECTIFS

Développer les connaissances et compétences nécessaires à la mise en place et à la gestion d'un portefeuille de projets dans son organisation

CONTENU

1. Mise en contexte et présentation des concepts-clés
2. Définir la forme du portefeuille
3. La sélection et la priorisation des projets
4. Gérer le portefeuille de projets au quotidien
5. Les solutions logicielles de gestion de portefeuilles de projets
6. Implanter une pratique de gestion de portefeuille de projets dans son organisation

CLIENTÈLE VISÉE

- Dirigeants d'entreprise (PME et grande entreprise)
- Directeurs : Innovation, Marketing, Stratégie, R&D, Développement d'Affaires/Partenariats
- Chargés d'innovation dans le secteur public
- Directeurs de centre de recherche

DURÉE

- 7.5h

LANGUE DE L'ACTIVITÉ

- Français

NOMBRE D'UNITÉ(S)

- 0,75 UEC

RÉSUMÉ

Le plus souvent, l'entreprise est perçue comme une entité économique et commerciale destinée à générer des profits.

Or la notion d'entreprise est aussi une réalité juridique qui obéit à des règles précises qui influent directement tant sur son organisation que sur son fonctionnement.

Afin de cerner ses partenaires d'affaires et comprendre d'avantage les rouages de l'entreprise dans laquelle dirigeants et salariés évoluent, cette formation propose aux participants d'acquérir des connaissances juridiques sur la notion d'entreprise.

OBJECTIFS

- Comprendre le fonctionnement d'une entreprise
- Distinguer les différentes formes d'entreprises
- Connaître le mode d'organisation et de gouvernance d'une entreprise
- Maîtriser l'environnement juridique de l'entreprise
- Cerner les devoirs et les responsabilités des dirigeants et des administrateurs de l'entreprise

CONTENU

I. Préambule: Le concept d'entreprise

II. Les différentes formes d'entreprise

III. Le fonctionnement de l'entreprise

Mise en situation I : Exercice pratique de synthèse sur le fonctionnement de l'entreprise.

IV. Organisation et gouvernance des entreprises

V. La responsabilité des dirigeants et des administrateurs

Mise en situation II : Exercice pratique en groupe sur la responsabilité des dirigeants

CLIENTÈLE VISÉE

- Ingénieurs d'affaires
- Ingénieurs-conseils
- Chefs et gestionnaires de projets
- Directeurs de programmes
- Gestionnaires et administrateurs de contrats
- Responsables des achats et des approvisionnements

DURÉE

- 7.5h

LANGUE DE L'ACTIVITÉ

- Français

NOMBRE D'UNITÉ(S)

- 0,75 UEC

RÉSUMÉ

La communication basée sur l'écoute est la clef du succès pour des relations solides. Elle contribuera à saisir correctement le sens des phrases mentionnées. De plus, elle permet de développer une relation de confiance avec ses clients. Vous pourrez mieux les comprendre et répondre à leurs besoins, tout en établissant vos limites. Avec un lien bien établi, il sera plus facile de résoudre des conflits ou de gérer des plaintes. Cette formation vous amènera à communiquer efficacement les messages à transmettre et à comprendre correctement les messages transmis par différentes méthodes.

OBJECTIFS

- D'optimiser le temps de communication
- De permettre une meilleure circulation de l'information
- D'avoir une rétention accrue de la clientèle
- D'obtenir une meilleure image de la compagnie

CONTENU

I. Comment cultiver une communication et une écoute optimale pour une relation avec le client hors pair?

- Introduction aux bases théoriques de la formation
 - Cultiver l'écoute
 - Les styles interpersonnels
 - Le non verbal (face à face et au téléphone)
- Exercice et vidéo

II. Qu'est-ce que l'écoute active?

- Définition de l'écoute active
 - S'assurer de bien comprendre les clients par des techniques concrètes (savoir-faire et être)
- Exercice

III. Gestion de situations difficiles de manière efficace et efficiente

- Savoir comment réagir face à des clients difficiles
- Savoir comment réagir lors de situations ardues
- Être en mesure d'entendre : les omissions, les généralisations et les distorsions

IV. Quiz

V. Exercices intégrateurs et étude de cas réels

- Jeux de rôles reliés aux services à la clientèle
- Un retour

VI. Fin de la journée de formation

- Conclusion

CLIENTÈLE VISÉE

- Les ingénieurs, les technologues, les gestionnaires de projets ou toutes personnes qui doivent gérer une relation avec les clients.

DURÉE

- 7.5h

LANGUE DE L'ACTIVITÉ

- Français

NOMBRE D'UNITÉ(S)

- 0,75 UEC Attestation de réussite avec 0,75 UEC (SOFEDUC – une UEC correspond à dix heures de formation)

RÉSUMÉ

L'un des principaux facteurs-clés de succès en innovation est l'alimentation constante du processus d'innovation avec des idées à haute valeur ajoutée.

Au-delà de la capture des idées présentes sur son marché (innovations développées par les concurrents ou observées sur d'autres marchés, suggestions des clients et fournisseurs, ...), la capacité de l'entreprise à générer elle-même des idées via l'application de techniques créatives se veut de plus en plus être une compétence distinctive.

Cette formation pratique a pour but de sensibiliser les gestionnaires et employés aux conditions qui favorisent la créativité en entreprise ainsi que les pratiques à mettre en œuvre pour permettre à l'entreprise d'exploiter au maximum les compétences créatives de ses employés.

OBJECTIFS

- Découvrir les conditions favorisant la créativité en entreprise
- Connaître les facteurs-clés de succès d'une activité de créativité en entreprise
- Exposer les participants à un ensemble de techniques de créativité visant à :
 - Générer des idées
 - Sélectionner les meilleures idées
 - Mettre en application via la tenue d'un atelier de créativité
 - Partager les meilleures pratiques pour développer les capacités créatives de son entreprise

CLIENTÈLE VISÉE

- Dirigeants d'entreprise (PME et grande entreprise)
- Directeurs : Innovation, Marketing, Stratégie, R&D, Développement d'Affaires/Partenariats
- Chargés d'innovation dans le secteur public
- Directeurs GRH, Achats, Informatique
- Directeurs de centre de recherche
- Cadres intermédiaires
- Chargés de projet

DURÉE

- 1.5h

LANGUE DE L'ACTIVITÉ

- français

OBJECTIFS

- Acquérir une compréhension plus approfondie du rôle de la sécurité TI versus l'atténuation des risques
- Comprendre les meilleures pratiques pour la protection des actifs informationnels sensibles
- Reconnaître le rôle d'un système de gestion de la sécurité de l'information (SGSI) pour atténuer les menaces envers l'infrastructure TI.

CONTENU

Introduction

Partie I : L'état actuel des choses

- Nouvelles récentes: Tendances et développements dans l'industrie
- Les leçons tirées

Partie II : Pourquoi la sécurité de l'information et la gestion des risques?

- Définition
- Les menaces à la sécurité de l'information et des indicateurs principaux de risque
- Les principales notions: la confidentialité, l'intégrité et la disponibilité de l'information
- La sécurité de l'information à tous les niveaux: Pourquoi elle n'est plus un problème informatique
- Conclusion

Partie III: La mise-en-œuvre d'un système de gestion de la sécurité de l'information (SGSI)

- Définition
- Le cycle PDCA: 4 étapes pour améliorer votre posture de sécurité
 - 1.Plan: Établir les politiques, stratégies et plans directeur
 - 2.Do: Exécuter les contrôles et stratégies spécifiques
 - 3.Check: Revue des évidences et surveillance des contrôles
 - 4.Act: Adresser les écarts identifiés
- Conclusion

Creativity and the Front-End of Innovation

• 7.5h

DURÉE

LANGUE DE L'ACTIVITÉ

• Français

NOMBRE D'UNITÉ(S)

• 0,75 UEC Attestation de réussite avec 0,75 UEC (SOFEDUC – une UEC correspond à dix heures de formation)

OVERVIEW

Two key tasks have to be mastered in order to have success in innovation: doing the right projects and doing the projects right. This training session is focused on mastering the former. As the markets get more and more competitive and companies strive to leapfrog their competitors with transformational innovations, the success increasingly hinges upon the capacity to provide the organizations with a continuous flow of breakthrough ideas. This training session is designed to educate, through the presentation of key concepts, emblematic examples and practical exercises, on the best practices related to creativity and idea management to enable organizations to master the front-end of innovation in their pursuit of competitive advantage and success.

CONTENT

Why and how organizations innovate

- The types of ideas
- The main front-end of innovation practices
- The front-end of innovation process
- Project portfolio management
- Setting up a performing front-end of innovation in your organization
- Serious Gaming session : Innov'Nation (optional – click here for more info)
- The creativity process and its main success factors
- An overview of the main creativity techniques

OBJECTIVES

At the end of this seminar, participants should be able to :

- Understand what innovation practices need to be in place in order for an organization to innovate
- Select the most promising types of ideas needed to fulfill an innovation strategy and the front-end of innovation activities that are most relevant for generating these ideas
- Pilot the implementation of a performing front-end of innovation process
- Understand how creativity works and its main success factors
- Apply creativity techniques in their day-to-day activities

Innov'Nation: Serious Game de gestion de l'innovation

• 1.5h

DURÉE

LANGUE DE L'ACTIVITÉ

• Français

RÉSUMÉ

Innov'Nation est un Serious Game de gestion de l'innovation. Ce jeu de simulation permet de former l'ensemble des collaborateurs à la gestion de projets innovants, que ce soit dans leurs interactions internes (Innovation collaborative) ou avec l'écosystème de partenaires de l'entreprise (Innovation ouverte – open Innovation).

OBJECTIFS

Pour accéder à la présentation PDF de InnovNation cliquez sur le lien suivant: Présentation d'InnovNation

Pour accéder à la vidéo de présentation de InnovNation cliquez sur le lien suivant: <http://www.innovnation.eu/?lang=fr>

Comment optimiser ses relations d'affaires en 5 étapes

DURÉE

- 1.5h

LANGUE DE L'ACTIVITÉ

- Français

NOMBRE D'UNITÉ(S)

- 0.15 UEC

RÉSUMÉ

Description à venir

PRÉ-REQUIS

Description à venir

OBJECTIFS

Description à venir

CLIENTÈLE VISÉE

Les cadres de tous niveaux, les directeurs de projets ou les personnes désirant devenir cadres.

La gestion des idées

DURÉE

- 7.5h

LANGUE DE L'ACTIVITÉ

- Français

NOMBRE D'UNITÉ(S)

- 0,75 UEC

RÉSUMÉ

Couvrant aujourd'hui dans ce que plusieurs appellent « l'économie des idées », les entreprises se doivent plus que jamais de mettre en place des pratiques performantes de gestion des idées.

Ces pratiques permettent à l'entreprise :

- d'accroître le volume et la diversité des idées générées
- d'augmenter l'amplitude des idées recueillies (des « Quick Wins » aux idées de rupture)
- d'accroître sa sensibilité aux signaux faibles de l'environnement pour anticiper les changements, et prendre un avantage compétitif et différentiateur au regard du marché.

Toutefois, l'entreprise qui souhaite gérer efficacement les idées se doit également de mettre en place des processus et outils performants pour capturer, analyser et sélectionner efficacement les idées les plus prometteuses.

Cette formation propose d'aborder les fondamentaux de la gestion des idées à travers la présentation des concepts-clés, l'analyse de cas concrets et l'application pratique.

OBJECTIFS

- Connaître les diverses pratiques de génération d'idées
- Savoir sélectionner les pratiques à mettre en œuvre en fonction de sa stratégie d'innovation
- Optimiser le processus de gestion des idées pour concentrer ses efforts sur les idées les plus porteuses
- Savoir choisir l'outil de gestion des idées le plus adapté aux besoins de l'entreprise

CONTENU

1. Mise en contexte et présentation des concepts-clés
2. Les pratiques de génération d'idées, leurs applications et leur performance
3. L'alignement des pratiques de génération d'idées sur la stratégie d'innovation
4. De l'opportunité au portefeuille de projets : Le processus de gestion des idées
5. Les outils de gestion des idées

CLIENTÈLE VISÉE

- Dirigeants d'entreprise (PME et grande entreprise)
- Directeurs : Innovation, Marketing, Stratégie, R&D, Développement d'Affaires/Partenariats
- Chargés d'innovation dans le secteur public
- Directeurs de centre de recherche

DURÉE

- 8 h ou 16 h

LANGUE DE L'ACTIVITÉ

- Français

NOMBRE D'UNITÉ(S)

- 0.8 UEC ou 1.6 UEC

OBJECTIFS

- Améliorer ses techniques de présentation pour avoir plus d'impact sur son public
- Apprendre à délivrer des messages percutants et à réaliser des présentations convaincantes
- Se préparer pour un moment fort (conférence, réunion, rencontre avec un client, prospect, partenaire)
- Gagner en assurance pour limiter l'appréhension liée à la prise de parole

Cette formation peut-être suivie en 1 jour ou 2 jours.

Il n'est pas obligatoire d'avoir pris J1 'Les Fondamentaux' pour suivre J2 'Storytelling'.

Un niveau opérationnel d'anglais est requis.

RÉSUMÉ

Le séminaire « Making Memorable Presentations » permet aux participants de renforcer leurs compétences lors de présentations en réunion ou de prises de parole en public. Ils sont amenés à découvrir et à perfectionner des techniques et affiner l'impact de leurs messages, ainsi qu'à maîtriser le temps et l'espace pour mieux conquérir leur public.

Ce séminaire alterne théorie et pratique, pour une assimilation rapide et concrète des outils et des bonnes pratiques présentés.

Vous intégrerez et perfectionnerez :

- des techniques et astuces pour réussir vos présentations
- la phraséologie clé en anglais pour structurer vos messages
- la formulation d'accroches pour valoriser vos arguments, vos projets ou votre entreprise
- des outils de communication : voix, rythme, langage corporel, résonance, rhétorique...

Vous travaillerez sur des cas concrets et vous vous entraînerez à faire des présentations devant la caméra.

À la fin du séminaire, vous serez capables de réaliser des présentations orales mémorables et de délivrer efficacement des messages clés pour mieux « vendre » votre entreprise, vos idées, vos projets et vos produits.

Un coaching personnalisé sur les performances individuelles est réalisé tout au long du séminaire.

CONTENU

Ce séminaire peut se dérouler sur une journée (au choix entre le programme du Jour 1 et celui du Jour 2) ou sur deux jours.

Jour 1 :

- Les fondamentaux
- Mise en place des fondamentaux de la prise de parole en anglais
- Langage structurel d'une bonne présentation
- Atelier pour maîtriser et optimiser le démarrage de sa présentation
- Séquences filmées avec coaching individuel sur les performances
- Atelier pour augmenter l'impact de la voix
- Présentation du langage gestuel et gestion du stress
- La formulation d'accroches
- Atelier pour améliorer la conclusion

Jour 2 :

- Le storytelling
- The Elevator Pitch : comment se présenter en 30 secondes avec un impact maximal
- Atelier rhétorique : augmenter son impact grâce à l'utilisation des techniques de base de la rhétorique
- De la présentation au storytelling : l'art de raconter une histoire pour mieux vendre, convaincre ou persuader.

Présentation filmée : faire une présentation de 6-8 minutes avec coaching individuel sur les performances

CLIENTÈLE VISÉE

- Managers,
- chefs de projets,
- ingénieurs
- et toute personne amenée à prendre la parole devant un auditoire et à évoluer dans un contexte international.

DURÉE

- 8 h ou 16 h

LANGUE DE L'ACTIVITÉ

- Français

NOMBRE D'UNITÉ(S)

- 0.8 UEC ou 1.6 UEC

OBJECTIFS

- Améliorer ses techniques de présentation pour avoir plus d'impact sur son public
- Apprendre à délivrer des messages percutants et à réaliser des présentations convaincantes
- Se préparer pour un moment fort (conférence, réunion, rencontre avec un client, prospect, partenaire)
- Gagner en assurance pour limiter l'appréhension liée à la prise de parole

Cette formation peut-être suivie en 1 jour ou 2 jours.

- **Il n'est pas obligatoire d'avoir pris J1 'Les Fondamentaux' pour suivre J2 'Storytelling'.**
- **Un niveau opérationnel d'anglais est requis.**

RÉSUMÉ

Le séminaire « Making Memorable Presentations » permet aux participants de renforcer leurs compétences lors de présentations en réunion ou de prises de parole en public. Ils sont amenés à découvrir et à perfectionner des techniques et affiner l'impact de leurs messages, ainsi qu'à maîtriser le temps et l'espace pour mieux conquérir leur public.

Ce séminaire alterne théorie et pratique, pour une assimilation rapide et concrète des outils et des bonnes pratiques présentés.

Vous intégrerez et perfectionnerez :

- des techniques et astuces pour réussir vos présentations
- la phraséologie clé en anglais pour structurer vos messages
- la formulation d'accroches pour valoriser vos arguments, vos projets ou votre entreprise
- des outils de communication : voix, rythme, langage corporel, résonance, rhétorique...

Vous travaillerez sur des cas concrets et vous vous entraînerez à faire des présentations devant la caméra.

À la fin du séminaire, vous serez capables de réaliser des présentations orales mémorables et de délivrer efficacement des messages clés pour mieux « vendre » votre entreprise, vos idées, vos projets et vos produits.

Un coaching personnalisé sur les performances individuelles est réalisé tout au long du séminaire.

CONTENU

Ce séminaire peut se dérouler sur une journée (au choix entre le programme du Jour 1 et celui du Jour 2) ou sur deux jours.

Jour 1 :

- Les fondamentaux
- Mise en place des fondamentaux de la prise de parole en anglais
- Langage structurel d'une bonne présentation
- Atelier pour maîtriser et optimiser le démarrage de sa présentation
- Séquences filmés avec coaching individuel sur les performances
- Atelier pour augmenter l'impact de la voix
- Présentation du langage gestuel et gestion du stress
- La formulation d'accroches
- Atelier pour améliorer la conclusion

Jour 2 :

- Le storytelling
- The Elevator Pitch : comment se présenter en 30 secondes avec un impact maximal
- Atelier rhétorique : augmenter son impact grâce à l'utilisation des techniques de base de la rhétorique
- De la présentation au storytelling : l'art de raconter une histoire pour mieux vendre, convaincre ou persuader.

Présentation filmée : faire une présentation de 6-8 minutes avec coaching individuel sur les performances

CLIENTÈLE VISÉE

- Managers,
- chefs de projets,
- ingénieurs
- et toute personne amenée à prendre la parole devant un auditoire et à évoluer dans un contexte international.

DURÉE

- 7.5h

LANGUE DE L'ACTIVITÉ

- Anglais

NOMBRE D'UNITÉ(S)

- 0,75 UEC

RÉSUMÉ

L'innovation ouverte, c'est impliquer et intégrer de nouveaux partenaires internes et externes à l'entreprise dans le développement de ses innovations. Ce mode d'innovation se traduit par le partage du savoir et la collaboration au sein même de l'entreprise ainsi qu'externe avec les acteurs de l'écosystème de l'entreprise : les clients, les startups, les fournisseurs, les laboratoires de recherche, les universités, voire même les concurrents. Les bénéfices attendus sont notamment de mutualiser les risques, réaliser des économies et raccourcir le temps de mise sur le marché d'un produit ou d'une solution innovante.

Cette formation a pour but de découvrir et/ou approfondir les concepts d'innovation ouverte et collaborative, définir les enjeux (avantages, risques, facteurs clés de succès) d'une démarche d'innovation ouverte, identifier et tester les leviers concrets de mise en œuvre, simuler des mises en situation de manière ludique, partager les meilleures pratiques, ébaucher un projet à mettre en œuvre dans sa propre entreprise ou organisation.

OBJECTIFS

- Découvrir et/ou approfondir les concepts d'innovation ouverte et collaborative
- Définir les enjeux pour les entreprises présentes (avantages, risques, facteurs clés de succès)
- Identifier et tester les leviers concrets de mise en œuvre
- Partager les meilleures pratiques et initier un projet à mettre en place au sein de sa propre organisation ou entreprise

CONTENU

1. Présentation des concepts-clés et des leviers de l'innovation ouverte et collaborative
2. Présentation détaillée d'un cas concret d'application d'un levier
3. Mise en situation via une séance de jeu ludique (Innov'Nation)
4. Présentation de cas concrets de mise en œuvre d'une stratégie d'innovation ouverte
5. Évaluation du niveau de maturité à l'innovation ouverte
6. Atelier collectif d'ébauche d'un projet d'innovation ouverte
7. Conclusion

CLIENTÈLE VISÉE

- Ingénieurs, consultants
- Chargés de projet
- Dirigeants d'entreprise (PME et grande entreprise)
- Directeurs : Innovation, Marketing, Stratégie, R&D, Développement d'Affaires/Partenariats
- Chargés d'innovation dans le secteur public
- Directeurs GRH, Achats, Informatique
- Directeurs de centre de recherche

DURÉE

- 7.5h

LANGUE DE L'ACTIVITÉ

- Français

NOMBRE D'UNITÉ(S)

- 0,75 UEC

RÉSUMÉ

Les transformations dans l'économie poussent les entreprises à demander plus d'efforts à leur personnel afin d'atteindre des objectifs toujours plus exigeants. Or, les employés sont de plus en plus expérimentés, éduqués et préoccupés par leur croissance professionnelle. Ces deux facteurs conjugués modifient considérablement le rôle du gestionnaire.

Aujourd'hui, la différence entre une performance suffisante et une performance supérieure réside dans la capacité des gestionnaires à mobiliser les employés de manière à ce qu'ils désirent produire cette performance de qualité supérieure.

Pour faire en sorte que les personnes s'engagent et se sentent responsables de leur travail, le gestionnaire doit abandonner son rôle de « contrôleur centralisateur » et soutenir l'équipe et ses membres dans l'accomplissement de leur travail. Autrement dit, il agit en coach.

Le coaching est un processus par lequel le gestionnaire guide, conseille et « challenge » afin d'aider les groupes et les individus à améliorer continuellement leur performance selon une approche structurée et rigoureuse.

OBJECTIFS

- Engagement accru de tous, employés comme gestionnaires.
- Développement d'un climat de confiance.
- Approche facilitant le changement.
- Développement des personnes.
- Amélioration continue de la performance des personnes et des équipes

CONTENU

1. les fondements du coaching
2. les six étapes du processus de gestion de la performance pour mieux assumer votre rôle de coach
3. les conditions de succès pour vous transformer en coach de gestion
4. les façons d'élaborer un plan d'action adapté aux différentes situations de coaching.

CLIENTÈLE VISÉE

- Ce cours s'adresse à tous.

Gestion de projets

Le Design Thinking, ou innovation centrée-usager

DURÉE

- 7h

LANGUE DE L'ACTIVITÉ

- Français

NOMBRE D'UNITÉ(S)

- 0.7 UEC

RÉSUMÉ

L'une des principales causes d'échec en innovation est la mauvaise compréhension des besoins-clients. Dans le cadre de ce cours, les participants seront invités à prendre connaissance et à expérimenter un processus ainsi que des méthodes d'innovation centrée-usager. Porté vers l'action, ce cours mettra l'accent sur la présentation de cas concrets, d'exercices et de discussions avec les participants.

OBJECTIFS

À la fin de ce cours, les participants :

- Auront pris connaissance des contextes d'usage et les bénéfices liés à l'application d'une démarche d'innovation centrée-usager
- Auront appliqué dans l'action un ensemble de techniques et d'outils concrets d'innovation

CONTENU

1. Définition du profil-usager (besoins, attentes et irritants)
2. Cadrer la problématique-usager
3. Designer des tests de prototypes

CLIENTÈLE VISÉE

- Ingénieur
- Architectes
- Technologue

Gestion de projets

L'importance de la propriété intellectuelle

DURÉE

- À déterminer

LANGUE DE L'ACTIVITÉ

- Français

NOMBRE D'UNITÉ(S)

- À déterminer

RÉSUMÉ

Que ce soit au niveau local ou dans un contexte global la propriété intellectuelle est de plus en plus visible dans le monde des affaires. Les enjeux pour l'ingénieur sont très importants et il peut y avoir beaucoup à gagner si une politique de gestion de la propriété intellectuelle est définie et est alignée sur la stratégie de l'entreprise.

-Il y aura un document d'une page à remettre qui sera disponible et qui résumera certains points de la présentation.

OBJECTIFS

- À déterminer

CONTENU

1. À déterminer

CLIENTÈLE VISÉE

- À déterminer

Introduction et pratique de la Plateforme V9 & app. « Évaluation »

CONTENU

DURÉE

- 3 jours

LANGUE DE L'ACTIVITÉ

- Français

NOMBRE D'UNITÉ(S)

- 0.7 UEC

CONTENU

Jour 1 – 1ère partie : introduction et pratique générale

1. Introduction

FutureWithPast (FWP): Philosophie, Gouvernance agile, Méthode de travail app, avec utilisateurs.

La plateforme

- Architecture : base de données, espaces multiples
- Principales composantes : bandeau, portail, critères, arbres, menus contextuels, tableaux, listes, import/export, accréditations

2. Exercices pratiques généraux

Navigation, utilisation, principales fonctionnalités et modes opératoires: manipulations simples, et information sur le potentiel en mode avancé

- trucs et astuces, optimisation des clics, etc.

Jour 1 – 2ème partie : introduction à l'application cible

Objectif : bonne compréhension de l'organisation des données, du fonctionnement et désormais bonne pratique de la navigation et des accès aux données

App « Évaluation » (gestion de questionnaires)

1. App « Évaluation » (gestion de questionnaires)
2. Présentation de l'application, son architecture, l'organisation des données, les objets gérés
 - Évolution d'un questionnaire depuis Excel jusqu'à une gestion en base de données avec identifiants
 - Relations entre les Structures (régions, associations, sites - jardins -) et les Intervenants, données d'évaluation sur les niveaux P, D et T (principalement au niveau T)

Exercices pratiques réutilisant les notions de la première partie: navigation, accès aux données, types de tâches, séquence de saisie en liste, etc.

Remarque : il y a deux applications :

- l'application Front pour la seule saisie des données des questionnaires par les directeurs de sites
- l'application Back pour la gestion du projet Evaluation puis l'exploitation des données

Jour 2 : mise en condition d'utilisation

Objectif : compréhension des accès/droits (back/front) et bases de gestion des tables utilisateur

Exercices : saisie de données par un directeur de jardin

1. Accès, démonstration de cas simples et complexes (multi-jardins)
 - Mise en place des conditions d'accès pour les différents profils
 - Gestion des droits, des accréditations, du paramétrage des profils (S, I et accrédés)
 - Niveaux d'administration, de paramétrage et configuration (cf doc/fiche synoptique)
2. Début de saisie du questionnaire 2016
 - Discussion du contenu
 - Création par duplication/modification de 2015

CONTENU

Jour 3 : paramétrage et configuration

Objectif : autonomie pour la réalisation du questionnaire modèle et le déploiement

Exercices :

- Modif des libellés, activation/désactivation des champs
- Création/gestion des ZL
- Déplacement des champs entre objet (Tâches/types)
- Gestion d'un questionnaire modèle
- Déploiement du questionnaire
- Gestion des modifications au niveau modèle et une fois le modèle déployé

CLIENTÈLE VISÉE

- Ingénieur
- Architectes
- Technologue

DURÉE

- 1 journée ou 2 journées

LANGUE DE L'ACTIVITÉ

- Français

NOMBRE D'UNITÉ(S)

- 7,5 UEC ou 15 UEC

RÉSUMÉ

La Gouvernance agile applique à la gestion et à la stratégie d'entreprise des principes similaires à ceux du développement agile bien connu des équipes de logiciel. Ce cours très terre à terre est basé sur 15 ans de réflexion et de mise en pratique. Il met en évidence les effets d'affaires et humains de cette approche, et vous permet d'être témoins de son efficacité et de sa flexibilité au cours d'une période pratique de définition et paramétrage d'application.

OBJECTIFS

- Connaître les principes de la gouvernance agile
- Connaître les effets de la gouvernance agile sur le quotidien et l'évolution à long terme d'une entreprise
- Connaître les principes humains de sa mise en œuvre
- Être familier avec la famille d'outils logiciels qui facilitent sa mise en œuvre
- Être familier avec l'approche pratique d'implantation d'un outil

CONTENU

1. Identification de besoins de gestion et d'évolution stratégique communs à nombre d'organisations
2. Fondations et principes de la gouvernance agile, une discipline pratique avec un fondement académique
3. Exemples de mise en œuvre dans différents secteurs de pratique, différentes tailles d'entreprise, différents profils d'organisations. Impact sur le quotidien des équipes de travail, l'efficacité des rencontres de direction, la transparence envers les Conseils d'Administration, etc.
4. Projets types et rythme humain des projets
5. Plateformes, ateliers logiciels et applications disponibles pour tirer les avantages de la gouvernance agile
6. Atelier pratique collaboratif: mise en œuvre d'une application

CLIENTÈLE VISÉE

- Exécutifs et managers
- Chefs de projets
- Ingénieurs
- Membres de l'administration, et toute personne de l'entreprise