

Conduite de projet

DESCRIPTION :

- ▶ Le secteur tertiaire est de plus en plus demandeur de formation à la gestion de projet.

DURÉE :

- ▶ 2 Jours - 14 h

PRÉ-REQUIS :

- ▶ Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

OBJECTIFS :

- ▶ Formaliser au démarrage puis faire préciser tout au long du projet les objectifs et les attentes des différents clients.
- ▶ Organiser le projet en tenant compte des différentes parties prenantes concernées : acteurs influents, acteurs compétents, décideurs...
- ▶ Maîtriser les méthodes et outils caractéristiques du pilotage des projets de service.
- ▶ Conduire les projets dans les services par les risques.
- ▶ Adopter une attitude flexible, à l'écoute et proactive.

PUBLIC :

- ▶ Chef de projet, responsable de projet et directeur de projet, chargé de mission.
- ▶ Tout acteur participant aux projets.
- ▶ Manager dont les collaborateurs sont impliqués dans les projets, et qui désire s'imprégner de la culture projet pour devenir facilitateur.



ACKWARE VOUS ACCOMPAGNE DANS TOUS VOS
PROJETS DE FORMATION ET VOUS APPORTE SON EXPERTISE
POUR VOTRE TOTALE SATISFACTION



CONDUITE DE PROJET

Spécificités des projets dans les services

- Le caractère en partie immatériel des résultats.
- La volatilité des exigences des donneurs d'ordre.
- La prédominance des risques humains.

Le phasage du projet

- Le cycle de vie des projets dans les services, les phasages associés.
- Positionnement des outils par phase.
- Le phasage pour prévoir les points formels de validation et organiser les réorientations.

Le cahier des charges du projet

- La fiche projet, outil d'aide à la décision.
- Le cahier des charges du projet pour contractualiser la réalisation du projet avec le client.
- L'expression fonctionnelle du besoin : formaliser les attentes explicites, repérer les objectifs cachés ou latents des projets dans les services.
- La construction du modèle économique (business case) pour les projets à enjeux financiers.

L'organisation du projet

- Identifier les différents acteurs concernés par le projet et son aboutissement.
- Définir une organisation projet.
- Choisir les membres de l'équipe projet pour leurs compétences et pour leur pouvoir d'influence.
- Définir les rôles, droits et devoirs de chaque acteur.
- Gérer les priorités et arbitrer en comité de pilotage.

La préparation du projet

- L'Organigramme des Tâches (WBS), un outil structurant et incontournable.
- Établir un plan de route du projet.
- Planifier à horizon déroulant, pour tenir compte des enseignements des phases précédentes.
- Estimer le budget initial du projet et vérifier sa cohérence avec les objectifs de rentabilité.
- Réaliser une analyse des risques préliminaire : identifier les risques techniques et humains, détecter les résistances au changement.
- Bâtir le plan de communication : les différents canaux, les différentes cibles.
- Préparer et animer une réunion de lancement : montrer le sens du projet, donner du sens au projet.

La conduite du projet au quotidien

- Surveiller l'avancement physique sur les tâches des projets dans les services : l'avancement des tâches intellectuelles, l'avancement des tâches à livrable physique.
- Faire des simulations de planning avec le diagramme d'enclenchement des activités (méthode PERT).
- Afficher le diagramme de GANTT.
- Maîtriser les risques du projet.
- Reprévoir le budget avec la méthode du reste à engager : calculer la valeur acquise des tâches et du projet, détecter quand le projet est en train de diverger.
- Vérifier périodiquement la rentabilité prévisionnelle.
- Mettre en place un système de tableaux de bord.
- Rythmer le projet avec la réunion d'avancement : coordination des travaux, maîtrise de l'avancement.
- Les revues de projet avec le client : préparer les revues, animer les revues de projet avec le client.

La conduite du changement

- Établir une analyse des parties prenantes.
- Évaluer leurs enjeux par rapport au projet.
- Monter un plan d'actions pour accompagner le changement.
- Anticiper pour neutraliser les résistances.

La pro activité du chef de projet

- Être force de proposition pour augmenter la satisfaction finale du client, en restant aligné sur les objectifs affichés et cachés du projet.
- Se nourrir des évolutions de l'environnement pour suggérer des recadrages d'objectifs à l'ensemble des parties prenantes concernées.
- Conserver le contrôle des modifications.

La clôture du projet

- Mettre en valeur le résultat du projet et les contributions des acteurs impliqués.
- Capitaliser les connaissances acquises.