

Intitulé du module :

Les fondamentaux de la conduite de projet appliqués aux projets des Fédérations de chasse

Contenu du programme :

- Introduction – présentation réciproque des participants, consultants et de la formation
- 1) Les concepts clés de la conduite de projet**
 - Définition du mode projet et conditions de réussite
 - Les spécificités du mode projet dans le contexte des Fédérations de chasse.
 - Les étapes du projet depuis l'idée jusqu'à sa valorisation
 - La définition du projet : périmètre, acteurs, pilotage
- 2) Concevoir le projet**
 - Valider les finalités, définir les objectifs
 - Expression de besoin et analyse fonctionnelle ; Cahier des charges fonctionnel, cahier des charges technique, système d'utilisation
 - Étude d'opportunité, de faisabilité, analyse des risques
 - Ébauche du projet, problématique et objectifs, estimation des coûts et délais, repérage des ressources matérielles et des compétences requises
 - Gérer les parties prenantes
- 3) Organiser le projet**
 - Clarifier le projet (lettre de mission)
 - Constituer l'équipe projet, établir le dossier de cadrage
 - Identifier les risques et agir sur les risques les plus critiques
 - Construire l'organigramme des tâches, établir le planning prévisionnel de référence
 - Etablir le budget prévisionnel de référence
 - Définir les rôles des différents acteurs, formaliser les engagements
 - Gouvernance et organisation du projet : fédérer les acteurs autour des objectifs, dynamique de changement, plan d'action et de communication- vendre le projet
- 4) Déployer le projet**
 - Lancer le projet : note de cadrage et réunion de lancement
 - Planifier et piloter les actions : suivre les jalons, les indicateurs, les outils de suivi du délai et du budget
 - Impliquer les acteurs
 - Gérer les modifications et les aléas : les processus de prise de décision et méthodologie de résolution de problèmes
- 5) Animer l'équipe projet**
 - Organiser des réunions productives
 - Déléguer, contrôler et communiquer avec l'équipe projet et auprès des différents acteurs
 - Développer l'écoute et donner de la visibilité sur l'avancement.
 - Négocier : Que faut-il négocier et avec qui ? Les principes pour négocier
- **Clôturer et capitaliser sur le projet**

Objectifs pédagogiques :

- Comprendre les implications d'une organisation en mode projet (un « état d'esprit »)
- Acquérir les fondamentaux du management de projet dans ses différentes dimensions :
 - stratégique : analyser les enjeux, la faisabilité, cerner le besoin et élaborer un cahier des charges impliquant les acteurs clés
 - organisationnelle : le pilotage du projet, la décomposition du projet, la mobilisation des ressources
 - humaine : mobiliser l'équipe et faire vivre le projet au sein de l'organisation, communiquer, négocier, convaincre avec les partenaires et acteurs locaux (ACCA, OFB, préfectures, associations...)
 - opérationnelle : planifier, faire réaliser, identifier les coûts, assurer le suivi, traiter les problèmes

Public visé :

Tout public

Prérequis :

Être en charge d'un projet

Modalités pédagogiques :

- Exposés théoriques et méthodologiques, apports de techniques et d'outils
- Etude de cas concrets - analyses de cas basés sur les expériences des participants et sur l'outil d'EIP préconisé par le SNCF, ainsi que les outils spécifiques des Fédérations départementales apportés par les participants.
- Présentation et échanges sur les spécificités de la Branche Cynégétique
- Nombreux temps de partage, d'échanges d'outils et pratiques de chacun des participants
- Elaboration d'un plan d'actions individuel

Durée de formation en heures et en jours :

14 heures

2 jours

Organisme de formation – contact de l'OF à renseigner mail et Tel :

Cohérences

Isabelle Mac Leod

contact@coherences.net

01 89 86 90 14