

# LES CLES DU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL DU FRANÇAIS PROFESSIONNEL

## Clé 4 : ETUDE DE CAS ET ACCOMPAGNEMENT DE PROJET

" Mettre en actions son projet de développement du français professionnel "

Régis SAVARY

### DATES

30 novembre et  
1<sup>er</sup> décembre 2016

### Objectifs

- ✓ Savoir mener un projet de l'expression du besoin ou de l'attente et en suivre l'évolution par son déploiement jusqu'à son aboutissement/son évaluation
- ✓ Acquérir et développer une méthodologie opérationnelle et structurée permettant de travailler avec différents services (commercial, pédagogie, ressources et planning formateurs, logistique, finance...) et le client (DRH, RF, direction opérationnelle...)
- ✓ Gérer l'organisation en ressources limitées, la gestion des délais serrés, le suivi et le contrôle des changements au cours du projet et l'optimisation des temps, des ressources et des performances de l'équipe

### Méthodologie

- ✓ Alternance des méthodes : expositive, démonstrative, interrogative, découverte (active)
- ✓ Approche pratique, simulations, conception de ses propres outils
- ✓ Supports remis aux participants
- ✓ Documents authentiques remis pour exercices
- ✓ Utilisation de différents documents comptables pour prise de décision tactique et opérationnelle

### Public

- ✓ Toute personne en charge de développer une offre de cours en français professionnel : directeur, responsable marketing et/ou communication, directeur des cours, responsable pédagogique, enseignant.

### Effectif maximum

- ✓ 15 personnes

### Durée

- ✓ 14 heures / 2 jours

## PROGRAMME

### En présentiel :

- ✓ Formation à la conduite de projet
- ✓ Etude de cas de synthèse sur le développement du français professionnel
- ✓ Travaux de groupes et création d'outils
- ✓ Restitutions et échanges en séance

### A distance :

- ✓ Accompagnement de votre stratégie / offre de cours en français professionnel présente ou non dans votre projet d'établissement
- ✓ Coaching personnalisé sur la mise en œuvre d'un projet de développement du français professionnel dans votre centre avec une stratégie spécifique et locale en direction des entreprises.
- ✓ Suivi à distance pendant 3 mois après la formation (3 rendez-vous skype, Hangout, emails, ou téléphone).

### Outils remis

- ✓ Analyse stratégique
- ✓ Etude préliminaire et avant-projet
- ✓ Fiche projet, équipe, chef de projet
- ✓ Cahier des charges / plan d'action
- ✓ Fiche action, plan de communication
- ✓ Diagramme de Gantt simplifié (planning)
- ✓ Budget (prévisionnel ou de suivi)
- ✓ Suivi des réalisations, mise à jour du planning
- ✓ Suivi et réception/évaluation du projet

### Intervenant



Directeur Associé de DEFINEA société conseil et de formation spécialisée dans le développement des organismes de formation en stratégie, Marketing, Digital, Développement Commercial, Finance, Rentabilité, Gestion de projet stratégique, Digital Learning, Management, RH. Régis accompagne ses clients dans toutes les problématiques marketing (études de marché, de notoriété/ image, plans opérationnels, digital...) et commerciales (CRM, stratégie de développements (sectorielles, grands comptes...) segmentation de portefeuille, PAC (plan d'actions commercial), management commercial, définition d'objectifs...)