



SAVOIR CONDUIRE ET VENDRE UN PROJET

objectif

- Identifier les différentes phases de la mise en place d'un projet
- Définir un thème de micro projet, qui soit en cohérence avec la politique et les besoins de son secteur.
- Vendre un projet : savoir structurer, préparer et présenter un projet d'amélioration.

DURÉE

2 Jours

METHODE PEDAGOGIQUE

- Exposés
- Mises en situation
- Analyse des pratiques individuelles

programme

- Les objectifs de la conduite d'un projet au sein de l'Ecole Régionale de Management
- La notion de projet
- Les critères du choix d'un projet
- Le suivi pédagogique du projet par le responsable de cycle
- Le mémoire : (l'objectif, le plan type, la phase d'enrichissement et la gestion de l'information, la phase de rédaction)
- La préparation à la soutenance : (préparation matérielle, présentation, argumentation, gestion du stress).

DATES DE FORMATION

Angers
Nous consulter

Cholet
Nous consulter

La Roche/Yon
Nous consulter

Laval
Nous consulter

Le Mans
Nous consulter

Nantes
Nous consulter

Saint-Nazaire
Nous consulter
