Défendre son projet à toutes les étapes

Management - Gestion de projets - 2025

CCI FORMATION
CCI GRENOBLE

930 €

Net de taxe par personne

L2 NEGOPROJET 24-A24

2 jours soit 14 heures

Réalité virtuelle

Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

- lun 15 déc 2025, mar 16 déc 2025

Objectifs :

Identifier les difficultés bloquantes pour son projet.
Apprendre à articuler les objectifs, les bénéfices et les défis d'un projet.
Identifier et analyser les parties prenantes clés du projet.
Préparer des arguments solides et anticiper les objections potentielles.
Acquérir des techniques de négociation pour obtenir le soutien et les ressources nécessaires.
Développer des stratégies pour influencer positivement les parties prenantes.
Renforcer la confiance et la crédibilité auprès des parties prenantes.

Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour suivre cette formation.

Participants :

Chef de projet, ingénieur d'affaires, responsable d'études, coordinateur projets et toutes les personnes impliquées dans la conduite de projet.

Effectifs :

L'effectif maximum est de 12 personnes.

Intervenants :

Formation animée par un consultant formateur spécialisé dans la gestion de projet et la communication professionnelle.
Tous nos consultants formateurs répondent aux exigences de notre système qualité.

Le contenu

1. Introduction à la défense et la négociation dans le cadre d'un projet

Défendre ou négocier son projet : enjeux et risques.
Les situations bloquantes d'un projet nécessitant une négociation.
Définition des objectifs et des bénéfices du projet.
Identifier les caractéristiques et la visée des parties prenantes clés du projet.

2. Compétences en communication et en négociation

Identifier les pièges de la communication à l'origine des problèmes.
Techniques d'écoute active et de réponse.
Stratégies de négociation :

Préparation et recherche d'arguments.
Techniques de persuasion.
Sortir des conflits.

Atelier : Utilisation de supports visuels : présentations, graphiques, email, données, etc.

3. Les clés : renforcer la confiance et de la crédibilité

Développement d'une posture professionnelle.
Le langage des émotions : le non verbal.
Techniques pour maintenir la confiance : la communication assertive.
Distinguer faits, opinions et sentiments.

Méthodes, moyens et suivi

Méthodes pédagogiques et moyens techniques

CCI Formation met à disposition de ses clients l'ensemble des moyens pédagogiques nécessaires à l'exécution de cette formation conformément aux éléments présentés. Les méthodes pédagogiques sont actives et participatives, les apports théoriques sont complétés par des apports méthodologiques et pratiques basés sur des cas concrets d'entreprises.

Le formateur adopte une approche pédagogique interactive et pratique afin de dispenser la formation. En encourageant les échanges et les discussions, les participants sont activement impliqués dans le processus d'apprentissage. Des démonstrations pratiques, des exercices en groupe et des simulations leur permettent d'acquérir les compétences nécessaires pour défendre leur projet à toutes les étapes. Ces méthodes participatives favorisent une meilleure rétention des connaissances et une application directe des concepts enseignés dans leur pratique professionnelle.

Un exercice de mise en situation en réalité virtuelle sera réalisé :

Les objectifs pédagogiques de cette modalité : être à l'aise à l'oral en diverses circonstances (pitch, présentation de projet, conférence, etc.) et environnements. Renforcer son style de communicant. Anticiper les déstabilisations et renforcer son positionnement personnel en matière de communication orale

Type d'environnement : amphithéâtre.

Déroulement : Accueilli selon l'environnement choisi par l'organisateur, le présentateur ou l'animateur, vous êtes invité à faire votre intervention auprès des participants/du public. Il vous est possible de télécharger vos slides de présentation et de projeter votre propre support. Chaque environnement permet de travailler sa prise de parole et d'interagir avec l'auditoire en fonction du contexte (réunion client, conférence, etc.).
À l'issue de la présentation, des questions générées par une intelligence artificielle sont posées. Ces questions sont contextualisées et adaptées au sujet abordé par le participant, permettant de travailler la spontanéité, l'argumentation et la capacité de réponse en situation réelle.

Méthodologie et ingénierie pédagogique : Cette formation est accompagnée et supervisée par votre formateur. Un rapport de feed back est automatiquement généré afin d'avoir un retour sur le parcours réalisé en plus de l'analyse qui sera faite par votre formateur. En fonction de l'objectif pédagogique, il met en lumière le balayage du regard, du corps, le temps de réalisation du module, le niveau de stress, le temps de parole, les mots clés prononcés à encourager ou non, le "scoring" obtenu si pertinent etc.

Moyen d'appréciation de l'action

Le stagiaire est soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des analyses de ses pratiques dans une pédagogie active et participative permettant un contrôle continu de sa progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.
Une évaluation des acquis sera réalisée par le formateur.

Elle permettra d'attester de l'acquisition des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.

Suivi de l'action

Une feuille de présence par demi-journée devra être signée par le stagiaire.

Accessibilité

L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session.

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Dans le cadre de la charte H+, CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent pour que nous étudions votre demande.