Convaincre et fédérer autour d’un projet

Description

Comme personne ne travaille en vase clos, notre capacité à gérer la relation avec nos clients internes ou externes est essentielle pour le succès de nos projets; cela passe par l’analyse des profils et des besoins, la définition des critères de résultat, la présentation de la solution. Comment obtenir des résultats au travers de notre relation avec les autres?

Niveau
Fondamental
Contenu du cours
Cartographie

- Bénéfices, défis et problèmes
- Construire son réseau de relation et d'influence interpersonnelle
- Leviers de communication

Analyse des besoins

- Chaîne des problèmes - chaîne des solutions
- Analyse CTQ pour les leviers et les indicateurs
- Familles d'indicateurs
- Etude de cas et mise en pratique

Présentation de la solution

- Modèle CAB pour les bénéfices
- Liens avec les besoins des clients
- Plan d'action
- Mise en pratique

Documentation

- Support de cours numérique inclus

Profils des participants

- Chefs de projets
- Responsables d'équipes en relation avec des clients internes/externes

Connaissances Préalables

- Pas de prérequis

Objectifs

- Cartographier les parties prenantes
- Questionner pour comprendre les besoins afin de choisir la meilleure solution
- Déterminer les critères objectifs de réalisation du projet
- Argumenter les solutions proposées en termes de bénéfices

Prix de l'inscription en Présentiel (CHF)

© Copyright ITTA – Tous les contenus sont protégés par le droit d’auteur.

800
Prix de l'inscription en Virtuel (CHF)
800
Durée (Nombre de Jours)
1
Reference
ORG-FEDE

© Copyright ITTA – Tous les contenus sont protégés par le droit d'auteur.