



SOCIÉTÉ DE SERVICE, CONSEIL
ET FORMATION

Des parcours clés en main
pour **accélérer** la montée
en compétences



Des enjeux critiques qui nécessitent plus qu'une formation

Prise de poste, évolution des responsabilités, harmonisation des pratiques, montée en expertise...

Certaines étapes professionnelles sont stratégiques et méritent un dispositif capable d'accompagner la progression dans la durée.

Les formations courtes permettent de transmettre rapidement des méthodes, des outils ou des prises de conscience ciblées.

Les parcours clés en main, eux, apportent une dimension complémentaire : ils créent les conditions d'un entraînement progressif, d'une mise en pratique régulière et d'un **ancrage durable des compétences sur le terrain**.

Les entreprises disposent ainsi d'un format particulièrement adapté pour accompagner les transformations, sécuriser les évolutions de poste et installer des pratiques communes à l'échelle des équipes.

firstgroup



La solution ?

→ Des parcours **structurés**, adaptés à la **réalité métier**

Construits à partir de nos formations les plus performantes et éprouvées sur le terrain, les parcours clés en main ont été conçus pour transformer durablement les pratiques professionnelles.

Ils combinent :



Les apports essentiels



Un entraînement progressif



Des mises en pratique concrètes



Des outils directement activables



Un accompagnement dans le temps

Déployés sur 2 à 6 mois, ces parcours permettent d'installer des réflexes durables, d'élever le niveau d'exigence collectif et de créer une culture commune autour des bonnes pratiques.

Plus qu'une formation, un cadre structurant pour faire progresser les équipes avec méthode, cohérence et impact.

Pour qui ?

Ces parcours s'adressent aux entreprises qui souhaitent :

1. **Sécuriser** une prise de poste managériale
2. **Accélérer** la montée en compétences commerciales, achat ou négociation
3. **Professionaliser** leurs équipes Learning & Development
4. **Harmoniser** les pratiques managériales à l'échelle d'une organisation
5. **Accompagner** une transformation ou un changement de posture



Ils répondent aux enjeux des directions RH et formation qui recherchent des dispositifs à la fois efficaces, engageants et simples à déployer.



Ce que vous y gagnez ?

1. Du **temps**

2. De la **cohérence**

3. De la **sécurité**

Les parcours sont immédiatement déployables.

Vous bénéficiez d'une architecture pédagogique structurée qui assure un haut niveau d'engagement des participants, et une montée en compétence immédiate.

Et si nécessaire, chaque parcours peut également être personnalisé à votre environnement : contexte métier, vocabulaire interne, éléments de langage ou intégration en marque blanche.

La valeur ajoutée First Group

Choisir un parcours clés en main c'est bénéficier de la méthode pédagogique First Group que nous insufflons à chacune de nos modalités.

Une approche reconnue pour sa capacité à faire évoluer durablement les pratiques professionnelles.



Acquisition des fondamentaux



Entraînement intensif



Mise en situation



Application terrain



Feedback et progression continue

L'objectif ?



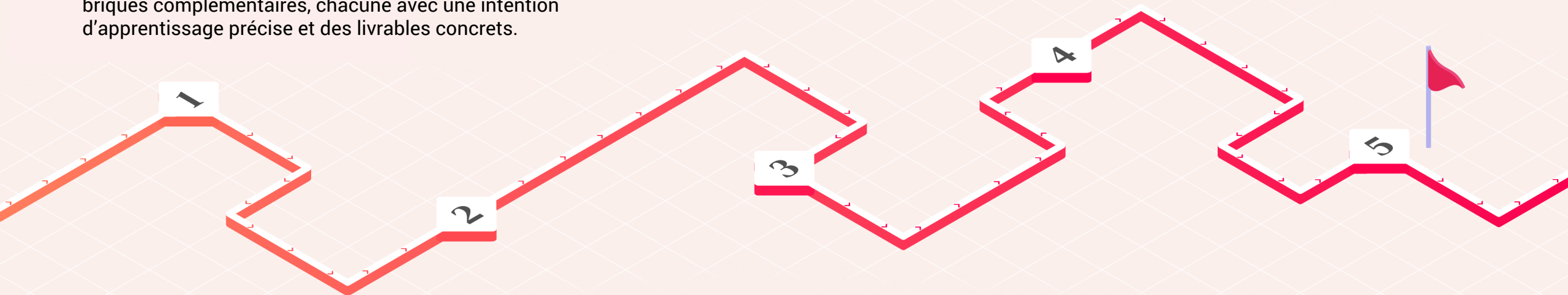
Transformer les apprentissages en
pratiques **concrètes** et **observables**.

Les participants développent progressivement des méthodes plus structurées, plus performantes et plus impactantes dans leur quotidien professionnel.

Notre méthode apprenant

firstgroup

Une approche structurée, pensée comme un assemblage de briques complémentaires, chacune avec une intention d'apprentissage précise et des livrables concrets.



Cadrer la trajectoire (j-15)

Objectif :

Sécuriser le démarrage en clarifiant, avec le N+1, les priorités de progression, les attendus observables et les conditions de réussite.

Quoi / Comment :

Passeport formation (fil rouge) regroupant auto- positionnement, objectifs, situations terrain, critères de réussite, plan d'action, défis intersessions, suivi.

Entretien N+ 1 : à réaliser à J-5 avec le passeport en support.



Déclencher, créer le déclic

Objectif :

Préparer l'entrée en formation en créant le déclic, mettre en évidence ce qui se joue dans les situations du quotidien et pourquoi progresser maintenant.

Quoi / Comment :

Activités digitales : e-learning, tests, mini-cas, lectures, questions de préparation.

Formations synchrones : simulations réelles, immersive learning.



Pratiquer en situation

Objectif :

Transformer la formation en terrain d'entraînement à partir de situations réelles, pour expérimenter, ajuster et repartir avec des pratiques directement mobilisables.

Quoi / Comment :

Ateliers expérientiels, individuels ou collectifs, sur cas réels ou simulations.

Entraînements : essai -> feedback -> ajustement -> répétition avec grilles d'observation + débrief orienté performance.



Transférer sur le terrain

Objectif :

Convertir l'entraînement en mise en œuvre réelle pour que les acquis deviennent des résultats observables dans les situations du quotidien.

Quoi / Comment :

Plan d'action 2-3 actions max (quoi/quand/situation/critère).

Kit d'outils prêt à l'emploi (routines, checklists,...).

Options : ateliers d'intelligence collective.



Ancrer et valoriser

Objectif :

Installer durablement les nouveaux réflexes et valoriser les réussites, rendre la progression visible et ajuster l'accompagnement sur la base d'éléments concrets.

Quoi / Comment :

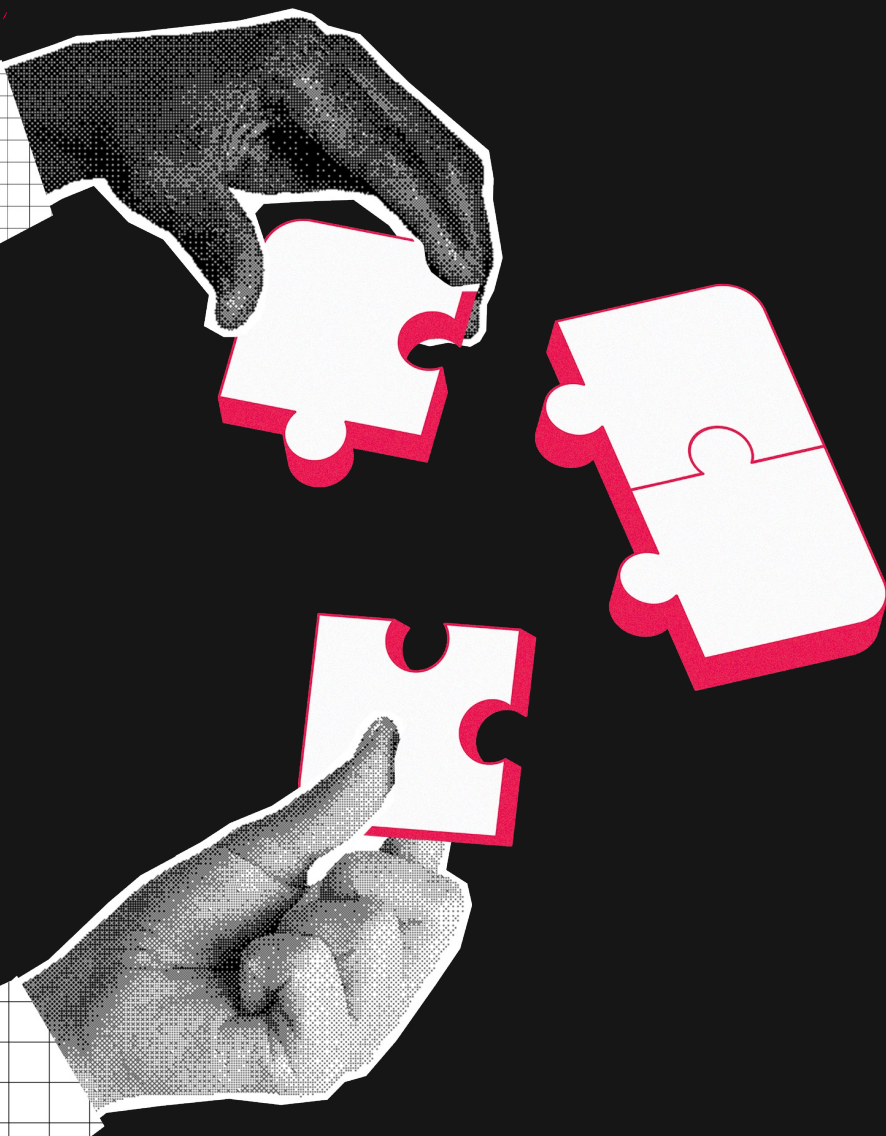
Rituels de suivis et consolidation (J+15/J+30).

Suivi de 2-3 indicateurs simples, évaluation à froid (auto + tests + N+1).

Options : Rex collectif, coaching individuel, Codev, training intensif.

Découvrez nos parcours

- Structurer son action commerciale
 - Category Manager
- Prendre son rôle de Manager
 - Concevoir en terre IA
- L'accélérateur de projet



Parcours clés en main

Vente & relation client

Structurer son action commerciale

Gagner en impact dans la relation client

3

4

5

Structurer son action commerciale

Gagner en impact dans sa relation client

Dans l'action commerciale, la différence ne se joue pas seulement dans l'intensité de l'effort, mais dans la capacité à structurer sa démarche, suivre ses actions avec rigueur et construire une relation client utile, crédible et différenciante.

Ce parcours aide les commerciaux à gagner en méthode, en organisation et en impact relationnel pour mieux piloter leur activité, renforcer la qualité de leurs échanges et inscrire leur performance dans la durée.

firstgroup



Cible : Commerciaux débutants à intermédiaires, B2B



Durée : 27 heures réparties sur une période de 2 à 8 mois.

Objectifs pédagogiques

- Structurer son activité commerciale
- Piloter ses relances et le CRM avec méthode
- Conduire un entretien de vente de A à Z
- Renforcer la qualité de la relation client
- Fidéliser et développer son portefeuille dans la durée

Méthodes pédagogiques

- Parcours hybride, présentiel, distanciel avec boucles essais erreurs feedback ajustements
- Mises en situations et entraînements intensifs
- Travail sur des cas réels, apports ciblés et directement opérationnels
- Production de livrables opérationnels
- Passeport formation avec plan de progrès individuel, défis intersessions, suivi N+1
- L'usage de l'IA maîtrisée, comme support, facilitateur du commercial



Format : 1 e-learning: 20 min + 1 h de web café + 1 h de débrief DISC +1 CV de 3h +1 CV de 2h30 + 2 jours présentiels + 1 CV de 3h + 1 CV de 2h.



Prérequis : Exercer une activité commerciale

Résultats observables

- Des actions commerciales mieux organisées
- Des relances mieux suivies dans le CRM
- Des entretiens de vente plus structurés
- Des échanges clients plus pertinents et personnalisés
- Une animation plus proactive du portefeuille client

Référent handicap

Afin de garantir un accès optimal à nos formations pour tous, nous vous invitons à nous contacter pour toute adaptation nécessaire au bon déroulement de l'apprentissage de chacun.

Notre référente diversité et handicap est Léa MENAGER, joignable au [+33 7 62 50 71 95](tel:+33762507195) ou par email à lea.menager@firstgroup.fr.

Structurer son action commerciale

Gagner en impact dans sa relation client

firstgroup

1. J'Analyse mon portefeuille, 2. Je gère mon temps, 3. Je prends des rdv et je mène des entretiens, 4. J'ai des outils complémentaires de prospection

1 Cadrer

2 Déclencher

3 Pratiquer

4 Transférer

5 Ancrer

Passeport «fil rouge» :

- Auto-positionnement
- partage avec son N+1
- objectif de progrès
- identification des situations clés
- Identification de ses critères de réussite : 2-3 KPI simples

- **Web café : 1 heure :** présentation du parcours, retour sur les situations identifiées et les engagements à prendre.

- **Passation du questionnaire DISC + forces motrices :** 20 min

- **Capsule vidéo sur le DISC + débrief : 1 heure:** l'impact commence par soi !

- **Préparation d'un pitch :** envoi d'une vidéo au formateur sur un cas pratique présenté lors du web café.

1. Animer son portefeuille client et fidéliser de façon proactive

Durée : 3h
Format : Distanciel

2. Gérer son temps commercial

Durée : 2h30
Format : Distanciel

3. Conduire un entretien de vente de A à Z

Durée : 2 jours
Format : Présentiel

4. Structurer sa prospection multicanale

Durée : 3h
Format : Classe virtuelle

BOOTCAMP

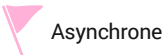
Capsule de 2 heures sur :

- La phrase d'accroche / le pitch
- La découverte
- L'argumentation

Objectifs : entraînement intensif

Durée : 2 heures
Format : distanciel

- Un plan d'action ciblé pour passer à l'action rapidement.
- Un auto-positionnement et un échange N+1 pour ancrer les progrès.
- Une évaluation à 3 mois pour mesurer l'impact réel dans la durée.



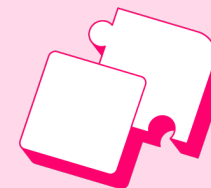
Asynchrone



Présentiel et distanciel synchrone

Animer son portefeuille client et fidéliser de façon proactive : CV 3h

Gérez votre portefeuille de façon proactive et stratégique afin de générer de la valeur à chaque interaction. Vous saurez fidéliser vos clients et identifier les opportunités à fort potentiel, tout en sécurisant la croissance et l'impact de votre relation client.



firstgroup

Résultats observables

- À l'issue du module, vous observerez concrètement :
- Un rythme d'animation structuré et différencié selon les comptes
 - Des échanges clients plus préparés, plus utiles et orientés besoin client

Méthodes pédagogiques

- Entraînement à partir de situations réelles
- Observations guidées et feedback
- Outillage opérationnel
- Apports ciblés
- Méthodologie

Modalités d'évaluation

- Observation des mises en situations
- Etudes de cas et exercices d'application
- Plan d'action

Objectifs pédagogiques

- Analyser le portefeuille et repérer les comptes clés.
- Définir et exécuter une stratégie relationnelle ciblée.



Pratiquer en situation

1. Lecture portefeuille et pilotage de la performance

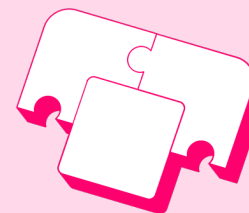
Apports ciblés : analyse de la performance portefeuille, segmentation clients, potentiel de développement, concentration du chiffre, dynamique d'évolution, analyse FFOM, distinction portefeuille vs opportunités, pilotage des opportunités (SPANCO, MEDDPICC) Application : analyser son portefeuille, identifier les opportunités clés et prioriser 3 à 5 comptes à fort enjeu

2. Stratégie transactionnelle, relationnelle et pilotage des interactions

Apports ciblés : plan d'animation client, rythmes et motifs de contact, vision-compte, fiche d'identité du compte, historique relationnel, cartographie des interlocuteurs, stratégie relationnelle, objectifs de fidélisation, définition des leviers de performance commerciale (temps commerciaux, fréquence, intensité de contact), Application : construire un plan d'animation ciblé intégrant une logique de fréquence et de priorisation des interactions sur des comptes réels

Gérer son temps commercial : CV 2h30

Reprenez la main sur votre temps commercial pour concentrer votre énergie sur les actions qui créent de la valeur. Ce module vous aide à clarifier vos priorités, à mieux organiser votre activité et à gagner en régularité commerciale.



Résultats observables

- À l'issue du module, vous observerez concrètement :
- Une lecture plus claire de l'usage réel du temps commercial
 - Des arbitrages plus pertinents
 - Une organisation commerciale plus réaliste et plus régulière
 - Des temps commerciaux mieux structurés

Méthodes pédagogiques

- Entraînement à partir de situations réelles
- Auto-diagnostic guidé de son usage du temps
- Analyse de son agenda et de ses pratiques
- Apports ciblés et directement opérationnels
- Outillage simple pour passer à l'action rapidement

Modalités d'évaluation

- Observation des mises en situations
- Etudes de cas et exercices d'application
- Plan d'action

Objectifs pédagogiques

- Identifier les activités à forte valeur commerciale
- Réorganiser son activité pour gagner en efficacité
- Mettre en place des ajustements concrets de gestion du temps



Pratiquer en situation

1. Recentrer son temps sur les vrais leviers de performance

Apports ciblés : Les leviers de performance : volant d'affaires, compétences, motivation, activités, Activité commerciale : orientation, intensité, efficacité, Identifier les activités à forte valeur commerciale

Application : Auto-diagnostic de son usage du temps, tri entre activités utiles, nécessaires et dispersantes

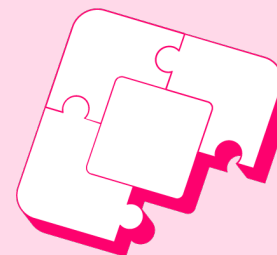
2. Mieux organiser son activité pour gagner en régularité

Apports ciblés : Allocation du temps : temps direct, temps indirect, gestion, déplacements, Les lois du temps appliquées à l'activité commerciale, Construire une organisation plus réaliste et plus productive

Application : Analyse de son agenda commercial, définition de 2 à 3 ajustements concrets à mettre en place

Conduire un entretien de vente efficace : de la découverte au closing : 2 jours présentiel

Faites de chaque entretien une expérience structurée et impactante, où la compréhension des besoins et l'engagement du client sont maximisés. Ce programme vous guide pour conclure vos ventes avec confiance et renforcer durablement votre relation client.



firstgroup

Résultats observables

À l'issue du module, vous observerez concrètement

- Des rendez-vous mieux préparés, plus courts et plus structurés
- Des échanges orientés enjeux client plutôt que présentation d'offre
- Une argumentation ciblée, directement reliée aux besoins du client
- Des conclusions systématiques avec prochaines étapes claires
- Une progression mesurable des opportunités d'un rendez-vous à l'autre

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active :

- Mises en situations courtes et répétées
- Observations guidées et feedback
- Outillage opérationnel
- Apports ciblés
- Méthodologie
- Exercice en trinôme

Modalités d'évaluation

- Observation des mises en situations
- Etudes de cas et exercices d'application
- Plan d'action

Objectifs pédagogiques

- Construire un plan d'entretien structuré et pertinent.
- Identifier les besoins et motivations du client efficacement.
- Traiter les objections et conclure avec assertivité.



Pratiquer en situation

1. Préparation commerciale

Apports ciblés : contexte client, objectifs d'entretien, stratégie d'action, proposition de valeur, cadre d'échange, repères DISC, posture d'assertivité,

Application : préparer un entretien de vente à partir d'un cas client réel

2. Prise de rdv téléphonique

Apports ciblés : Franchissement de barrages, traitement des objections, phrase d'accroche Application : franchir les barrages et prendre un RDV

3. Découverte client

Apports ciblés : questionnement en entonnoir, écoute active, reformulation, méthode FOCA, leviers de motivation SONCASE, identification des priorités client

Application : conduire une phase de découverte et restituer les enjeux clés du client

4. Argumentation de valeur

Apports ciblés : logique besoin-valeur, argumentation rationnelle, émotionnelle et concurrentielle, discours de conviction, présentation du prix, repères de vente à deux, négociation commerciale Application : formuler un argumentaire relié aux besoins exprimés par le client, et savoir négocier

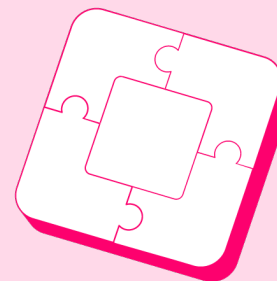
5. Objections et closing

Apports ciblés : nature des objections, méthode de traitement en 6 étapes, techniques de conclusion, signaux de closing, prochaine étape claire, grilles d'observation

Application : traiter une objection et conclure l'entretien par un engagement explicite

Prospecter avec impact : obtenir des rendez-vous qualifiés en B2B multicanal : CV 3h

Transformez vos démarches commerciales en un flux organisé et percutant, où chaque contact est ciblé et engageant. Ce module vous permet de maximiser la prise de rendez-vous qualifiés tout en sécurisant votre pipeline commercial avec méthode et impact.



firstgroup

Résultats observables

À l'issue du module, vous observerez concrètement

- Des prises de contact plus ciblées, personnalisées et pertinentes
- Des appels de prospection plus fluides
- Des séquences multicanales structurées et efficaces

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active :

- Mises en situations courtes et répétées
- Observations guidées et feedback
- Outillage opérationnel
- Apports ciblés
- Méthodologie
- Exercice en trinôme

Modalités d'évaluation

- Observation des mises en situations
- Etudes de cas et exercices d'application
- Plan d'action

Objectifs pédagogiques

- Identifier et prioriser les prospects à fort potentiel.
- Adapter son accroche pour capter rapidement l'attention.
- Qualifier efficacement et obtenir des rendez-vous ciblés.



Pratiquer en situation

1. Ciblage et préparation

Apports ciblés : segmentation des cibles, critères de priorisation, exploitation des informations clients, objectifs de contact, trame de préparation rapide, argumentaire de valeur, timing de prospection, logique de prospection terrain (ratissage) et identification des opportunités locales

Application : préparer un plan de prospection ciblé à partir de comptes réels

2. Séquence multicanale, réseau et pilotage

Apports ciblés : canevas de séquence multicanale, logique contact-reliance-canal, scénarios de relance, suivi des interactions, organisation des créneaux, indicateurs de suivi, messages prêts à l'emploi, activation du réseau (réseaux d'entreprises, événements, recommandations)

Application : construire une séquence complète de prospection et l'ajuster sur un cas concret

Parcours clés en main

Achats

Category Manager

Décider avec discernement, piloter avec impact

1

2

3

4

5

Category Manager

Décider avec discernement, piloter avec impact

Les données seules ne suffisent pas à piloter une catégorie avec succès : il faut lire, arbitrer et embarquer les parties prenantes. Ce parcours met l'accent sur l'analyse, la construction, la présentation et le pilotage d'une stratégie de catégorie efficace et bénéfique pour l'entreprise.

Vous saurez identifier les priorités, prendre des décisions justifiées, suivre la performance de vos fournisseurs et faire avancer vos décisions de manière collaborative et impactante.

firstgroup



Cible: Acheteurs, Category Managers



Format : 1 e-learning: 30 min + 1h de web café + 5 jours présentiels + 1 CV de 3h



Durée : 39h30 réparties sur une période de 2 à 6 mois.



Prérequis : Expérience terrain (pilotage périmètre, fournisseurs)

Objectifs pédagogiques

- Construire une stratégie de catégorie claire, priorisée et alignée aux enjeux business
- Formaliser une feuille de route achats opérationnelle et pilotable
- Structurer une gestion fournisseur adaptée aux enjeux de performance et de risque
- Sécuriser ses choix fournisseurs par une évaluation rigoureuse et argumentée
- Préparer et conduire des négociations avec méthode, stratégie et impact

Méthodes pédagogiques

- Parcours hybride, présentiel, distanciel avec boucles essais erreurs feedback ajustements
- Travail sur un cas fil rouge
- Cas pratiques et exercices appliqués
- Mise en situation et feedback
- Travaux de groupe

Résultats observables

- Des stratégies de catégorie structurées et mieux alignées aux priorités de l'entreprise
- Des feuilles de route achats concrètes et orientées résultats
- Une gestion du panel fournisseurs plus performante
- Des négociations préparées avec méthode et conduites efficacement

Référent handicap

Afin de garantir un accès optimal à nos formations pour tous, nous vous invitons à nous contacter pour toute adaptation nécessaire au bon déroulement de l'apprentissage de chacun.

Notre référente diversité et handicap est Léa MENAGER, joignable au [+33 7 62 50 71 95](tel:+33762507195) ou par email à lea.menager@firstgroup.fr.

Category Manager

Décider avec discernement, piloter avec impact



1 Cadrer

2 Déclencher

3 Pratiquer

4 Transférer

5 Ancrer

Passeport «fil rouge» :

- Auto-positionnement
- partage avec son N+1
- objectif de progrès
- identification des situations clés
- Identification de ses critères de réussite : 2-3 KPI simples

- **Web café : 1 heure :** présentation du parcours, retour sur les situations identifiées et les engagements à prendre.

- **Capsule digitale sur les fondamentaux de la construction d'une stratégie :** 30 min

1. De l'analyse à la feuille de route : construire et piloter sa stratégie de catégorie

Durée : 2 jours
Format : Présentiel

2. Gérer la relation fournisseur

Durée : 1 jour
Format : Présentiel

3. Conduire une négociation efficace : la méthode en 7 points

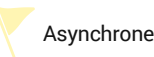
Durée : 2 jours
Format : Présentiel

BOOTCAMP

- Présentation de la stratégie de catégorie par groupe de 3.
→ Chacun présente sa stratégie et reçoit du feedback de ses pairs et du formateur afin d'affiner son analyse et sa présentation.

Durée : 3 heures /groupe
Format : distanciel

- Un plan d'action ciblé pour passer à l'action rapidement.
- Un auto-positionnement et un échange N+1 pour ancrer les progrès.
- Une évaluation à 3 mois pour mesurer l'impact réel dans la durée.



Asynchrone



Présentiel et distanciel synchrone

De l'analyse à la feuille de route : construire et piloter sa stratégie de catégorie : 2 jours présentiel

Les données seules ne suffisent pas à piloter une catégorie avec succès. A travers cette formation, vous apprendrez à structurer votre analyse et le plan d'action qui en découle pour générer un impact tangible sur le management de votre catégorie d'achats.



firstgroup

Résultats observables

A l'issue du module, vous observerez concrètement :

- Une stratégie de catégorie formalisée, claire et présentable
- Une feuille de route priorisée sur 12 à 24 mois avec jalons et responsabilités
- Des choix stratégiques argumentés et alignés avec les enjeux
- Une capacité renforcée à convaincre des prescripteurs internes
- Un pilotage structuré via des indicateurs simples et des revues efficaces

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active :

- Entraînement à partir de situations réelles
- Analyse de cas
- Outillage opérationnel
- Apports ciblés
- Méthodologie
- Réflexion individuelle

Modalités d'évaluation

- Observation des mises en situations
- Etudes de cas et exercices d'application
- Plan d'action

Objectifs pédagogiques

- Etablir une analyse pertinente du marché de leur catégorie d'achat
- Construire une stratégie de catégorie structurée et impactante alignée avec les priorités business
- Planifier et suivre le déploiement de la stratégie



Pratiquer en situation

1. Diagnostic et lecture stratégique de la catégorie

Apports ciblés : analyse de marché et des tendances, segmentation de la catégorie, cartographie des dépenses (spend analysis), analyse Pareto, matrice Kraljic, identification des leviers de valeur et risques fournisseurs

Application : Réaliser un diagnostic structuré de sa catégorie en identifiant enjeux business, risques et opportunités prioritaires

2. Positionnement et choix stratégiques

Apports ciblés : définition des objectifs achats alignés business, stratégies par segment (sécurisation, optimisation, innovation), make or buy, arbitrages coût / valeur / risque, axes de différenciation fournisseurs

Application : Définir une stratégie de catégorie priorisée en formalisant des choix clairs et argumentés

3. Construction de la feuille de route catégorie

Apports ciblés : plan d'actions structuré (quick wins / projets structurants), roadmap, plan de performance (KPIs coûts, qualité, délais, innovation), outils de pilotage, gouvernance et parties prenantes

Application : Construire une feuille de route opérationnelle avec actions, indicateurs et jalons de mise en œuvre

4. Pilotage et déploiement de la stratégie

Apports ciblés : rituels de pilotage (revues de performance, comités), suivi des KPIs, gestion des risques fournisseurs, animation des parties prenantes, amélioration continue, boucle de réévaluation

Application : Piloter la performance de sa catégorie en animant les acteurs et en ajustant la stratégie dans la durée

Gérer la relation fournisseur : 1 jour présentiel

Une relation fournisseur solide est un levier de performance souvent sous-estimé. Vous découvrirez comment instaurer la confiance, fluidifier la communication et transformer les interactions en collaborations durables. Vos partenariats deviennent des moteurs d'efficacité et d'innovation.



Résultats observables

- A l'issue du module, vous observerez concrètement :
- Un portefeuille fournisseurs plus lisible et mieux segmenté
 - Des choix fournisseurs plus sûrs et mieux argumentés
 - Des risques mieux anticipés et mieux maîtrisés

Méthodes pédagogiques

- Pédagogie active :
- Atelier d'intelligence collective
 - Entraînement à partir de situations réelles
 - Analyse de cas
 - Observations guidées et feedback
 - Outillage opérationnel

Modalités d'évaluation

- Observation des mises en situations
- Etudes de cas et exercices d'application
- Plan d'action

Objectifs pédagogiques

- Définir une stratégie de gestion fournisseurs alignée aux enjeux business
- Évaluer et sélectionner des fournisseurs
- Sécuriser la relation fournisseur dans la durée.



Pratiquer en situation

1. Positionnement stratégique

Apports ciblés : Enjeux de la relation fournisseur, impact sur la performance de l'entreprise, alignement stratégie fournisseurs / stratégie d'entreprise, objectifs de gestion fournisseurs, segmentation du portefeuille, typologie de relations transactionnelles et partenariales, chaîne de valeur achats

Application : Cartographier un portefeuille fournisseurs et définir la stratégie de relation adaptée

2. Sourcing et sélection

Apports ciblés : Processus de sourcing, identification des fournisseurs, critères de sélection, grille d'évaluation multicritères, analyse des capacités, analyse des offres, appel d'offres, due diligence, sécurisation du choix fournisseur

Application : Évaluer plusieurs fournisseurs et formaliser une recommandation de sélection

3. Maîtrise relationnelle

Apports ciblés : Cartographie des risques fournisseurs, stratégies de mitigation, continuité d'approvisionnement, gestion des conflits et des différends, modèles de collaboration et d'intégration, contraintes réglementaires internationales, différences culturelles et linguistiques, logistique et chaîne d'approvisionnement globale

Application : Élaborer un plan de gestion des risques et de gouvernance de la relation fournisseur

Conduire une négociation efficace : la méthode en 7 points : 2 jours présentiel

Structurer une négociation permet de reprendre la maîtrise des échanges et de préserver la valeur à chaque étape. Ce programme vous donne une méthode en 7 points pour préparer vos stratégies, piloter vos interactions et conclure des accords solides. Résultat : des négociations plus maîtrisées, des marges sécurisées et une relation durable avec vos interlocuteurs.



firstgroup

Résultats observables

A l'issue du module, vous observerez concrètement :

- Des négociations préparées avec des objectifs clairs et des marges maîtrisées
- Une posture calme, sereine et déterminée tout au long des échanges
- Des échanges structurés orientés décision et création de valeur
- Des concessions maîtrisées sans dégradation des intérêts
- Des accords conclus plus rapidement et sécurisés dans la durée

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active :

- Entraînement à partir de situations réelles
- Analyse de cas
- Observations guidées et feedback
- Apports ciblés
- Méthodologie
- Réflexion individuelle
- Exercice en sous groupe

Modalités d'évaluation

- Observation des mises en situations
- Etudes de cas et exercices d'application
- Plan d'action

Objectifs pédagogiques

- Construire une stratégie de négociation structurée et efficace.
- Identifier les leviers d'influence et sécuriser ses marges.
- Conduire et conclure une négociation avec impact durable



Pratiquer en situation

1. Cadrage de la négociation

Apports ciblés : Détermination des objectifs (objectif réel / apparent), définition des enjeux et niveaux de valeur, questionnaire de positionnement "quel négociateur êtes-vous"

Application : Définir des objectifs et enjeux clairs sur un cas de négociation réel

2. Analyse et préparation stratégique

Apports ciblés : Analyse des forces en présence (interne / externe), matrice SWOT négociation, préparation du dossier de négociation, collecte d'informations clés

Application : Construire un dossier de négociation structuré et argumenté

3. Stratégie et pilotage de la négociation

Apports ciblés : Tableau de bord du négociateur (objectifs, marges, point de rupture), stratégies de négociation (Sun Tzu, jeu de go), leviers d'influence et scénarios

Application : Définir une stratégie et piloter une négociation à partir du tableau de bord

4. Conduite collective et sécurisation des accords

Apports ciblés : Storyboard de négociation, répartition des rôles et temps de parole, gestion des issues (consensus, compromis, rapport de force), concession conditionnelle

Application : Conduire et conclure une négociation simulée en équipe

Parcours clés en main

Management & leadership

Prendre son rôle de manager

Les gestes clés du manager qui font la différence au quotidien

3

4

5

Prendre son rôle de manager

Les gestes clés du manager qui font la différence au quotidien

Les premières semaines en tant que manager révèlent rapidement les écarts entre expertise technique et management d'équipe. Pour réussir, il faut installer un cadre clair, structurer les échanges et engager les collaborateurs sur leurs objectifs réels.

À l'issue de ce parcours, vous serez capable de conduire votre équipe avec justesse, autonomie et régularité, tout en développant la progression de chacun.

firstgroup



Cible : Nouveaux managers, prise de poste



Durée : 41 heures réparties sur une période de 4 à 12 mois



Format : 1h de web café + 1 conférence de 45 min + 20 min de passation du DISC + 4 jours en présentiel + 2 CV de 3h30 + 2x2h de co-développement à distance



Prérequis : Avoir une fonction managériale

Objectifs pédagogiques

- Structurer et sécuriser sa prise de poste managériale
- Piloter son équipe et son activité
- Adapter sa communication aux situations et aux interlocuteurs
- Conduire des échanges managériaux utiles et responsabilisants
- Installer un management de proximité fondé sur la confiance et l'action

Méthodes pédagogiques

- Conférence interactive
- Mises en situations et feedback
- Serious Game digital coopératif
- Co-Développement
- Travail sur des situations et cas réels,
- Test comportemental (DISC)



Résultats observables

- Un cadre managérial clair, assumé et cohérent au sein de l'équipe
- Des rituels de pilotage simples, réguliers et utiles au quotidien
- Une communication managériale adaptée et mobilisatrice
- Des échanges individuels structurés et responsabilisants
- Une gestion plus juste et plus sereine des situations sensibles, des tensions et des signaux faibles

Référent handicap

Afin de garantir un accès optimal à nos formations pour tous, nous vous invitons à nous contacter pour toute adaptation nécessaire au bon déroulement de l'apprentissage de chacun.

Notre référente diversité et handicap est Léa MENAGER, joignable au [+33 7 62 50 71 95](tel:+33762507195) ou par email à lea.menager@firstgroup.fr.

Prendre son rôle de manager

Les gestes clés du manager qui font la différence au quotidien

1 Cadrer

2 Déclencher

3 Pratiquer

4 Transférer

5 Ancrer

Passeport «fil rouge» :

- Auto-positionnement
- partage avec son N+1
- objectif de progrès
- identification des situations clés
- Identification de ses critères de réussite : 2-3 KPI simples

- **Web café : 1 heure :** présentation du parcours, retour sur les situations identifiées et les engagements à prendre.

- **Conférence – Manager la Génération Z : mission impossible... ou formidable levier de transformation ?**

La Gen Z questionne en profondeur les pratiques managériales et pousse les entreprises à repenser l'engagement, la communication et la fidélisation des talents.

- **Passation du questionnaire DISC + forces motrices : 20 min**

1. Devenir manager de proximité

Durée : 2 jours
Format : Présentiel

2. Communiquer et collaborer au quotidien

Durée : 2 jours
Format : Présentiel

3. Instaurer des 1:1 comme levier de performance et de confiance

Durée : 2 x 3h30
Format : Distanciel

CO-DEVELOPPEMENT

2 séances

Le codéveloppement professionnel est une méthode où un groupe de pairs aide l'un de ses membres à avancer sur une situation réelle.

L'objectif est de faire émerger des solutions concrètes tout en apprenant collectivement

Durée : 2 heures

Format : distanciel

- Un plan d'action ciblé pour passer à l'action rapidement.

- Un auto-positionnement et un échange N+1 pour ancrer les progrès.

- Une évaluation à 3 mois pour mesurer l'impact réel dans la durée.

Asynchrone

Présentiel et distanciel synchrone

Devenir manager de proximité : 2 jours présentiel

Être au plus près du terrain impose de décider, prioriser et animer sans dispersion. Des rituels simples et un cap clair structurent l'action collective. Le quotidien devient plus fluide, les équipes avancent avec cohérence et efficacité.



firstgroup

Résultats observables

À l'issue du module, vous observerez concrètement :

- Un cadre d'équipe explicite et assumé, compris par les collaborateurs
- Des points de suivi courts et utiles qui donnent de la visibilité sur l'activité
- Des décisions managériales prises et expliquées avec clarté
- Des points d'équipe structurés, plus dynamiques et orientés action
- Un cadre de pilotage personnel directement activable

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active :

- Atelier d'intelligence collective
- Entraînement à partir de situations réelles
- Analyse de cas
- Observations guidées et feedback
- Outillage opérationnel
- Méthodologie
- Réflexion individuelle

Modalités d'évaluation

- Observation des mises en situations
- Etudes de cas et exercices d'application
- Plan d'action

Objectifs pédagogiques

- Identifier son cadre managérial et ses priorités d'action.
- Construire une routine de pilotage et déléguer efficacement.
- Adapter sa communication pour mobiliser et recadrer l'équipe.



Pratiquer en situation

1. Cadre managérial

Apports ciblés : enjeux du management de proximité, missions du manager, niveaux d'autonomie, styles de management, grille d'adaptation du style, cadre de référence managérial, priorités d'action

Application : Positionner son rôle et définir son cadre managérial de proximité

2. Pilotage opérationnel

Apports ciblés : objectifs SMART, rituels managériaux, routines de pilotage, tableau de bord à 2-3 indicateurs, priorisation de l'activité, gestion du temps, points de suivi

Application : Construire une routine de pilotage et animer un point de suivi court

3. Décision et délégation

Apports ciblés : repère de décision enjeu / urgence / impact équipe, critères d'arbitrage, formulation de décision, délégation, niveaux de responsabilité, formulaire de délégation, obstacles à la délégation

Application : Formuler une décision claire et déléguer une mission avec un cadre précis

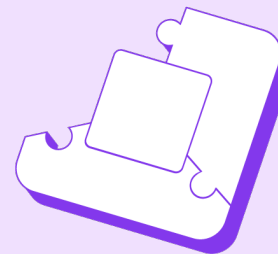
4. Animation relationnelle

Apports ciblés : communication interpersonnelle, écoute active, assertivité, DISC, besoins individuels, motivation, feedback de renforcement et de développement, recadrage, trame de point d'équipe, règles de fonctionnement

Application : Conduire un échange managérial et animer un point d'équipe mobilisateur

Communiquer et collaborer au quotidien : 2 jours présentiel

Clarifiez les rôles, fluidifiez les échanges et renforcez l'efficacité collective. Cette formation vous permet de construire des relations de travail solides, stables et durables, orientées résultats.



firstgroup

Résultats observables

À l'issue du module, vous observerez concrètement :

- Des messages plus clairs, plus concrets et mieux compris
- Des échanges mieux adaptés aux interlocuteurs et aux situations
- Une communication plus assertive dans les désaccords et les recadrages
- Une coopération plus fluide et plus constructive au quotidien

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active :

- Mises en situations courtes et répétées
- Observations guidées et feedback
- Serious game
- Apports ciblés
- Méthodologie

Modalités d'évaluation

- Observation des mises en situations
- Etudes de cas et exercices d'application
- Plan d'action

Objectifs pédagogiques

- Clarifier ses messages et sécuriser la compréhension dans les échanges du quotidien
- Adapter sa communication au profil de ses interlocuteurs pour gagner en fluidité relationnelle
- Conduire des échanges sensibles avec assertivité et esprit de coopération



Pratiquer en situation

Fondamentaux de la communication

Points clés : Ecoute active, messages clés, clarté des consignes, canaux de communication, biais de perception, mécanismes du malentendu

Application : Analyser une situation de communication quotidienne et reformuler un message managérial clair, concret et compréhensible

2. Adapter sa communication au profil de son interlocuteur

Points clés : méthode DISC, styles de communication, profils d'interlocuteurs, signaux comportementaux, styles naturels et adaptés, leviers d'adaptation relationnelle

Application : repérer le profil dominant d'un interlocuteur et ajuster son registre de communication dans un jeu de rôle court

3. Posture relationnelle

Points clés : assertivité, désaccord constructif, feedback correctif, recadrage factuel, méthode DESC, régulation des tensions,

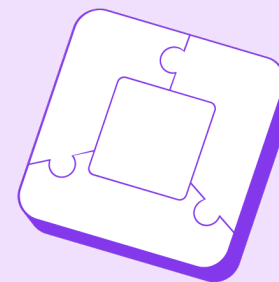
Application : conduire un échange sensible en exprimant un désaccord ou un recadrage de manière claire, ferme et respectueuse

4. Intelligence collective (Escape the office)

Apports ciblés & application : écoute active, reformulation, feedback & communication constructive, assertivité en situation de conflit, adaptation et co-construction

Instaurer des 1:1 comme levier de performance et de confiance : 2 CV de 3h30

Un 1:1 bien utilisé change la qualité de la relation et du pilotage. Structurer ces temps autour de décisions et de progression les rend réellement utiles. Les échanges gagnent en profondeur, les actions avancent et la confiance s'installe durablement.



firstgroup

Résultats observables

À l'issue du module, vous observerez concrètement :

- Des 1:1 plus réguliers, mieux cadrés et perçus comme utiles par les collaborateurs
- Des échanges plus riches, allant au-delà du suivi d'activité
- Des priorités et décisions clarifiées à l'issue de chaque entretien
- Une meilleure qualité de dialogue et de confiance dans la relation managériale
- Un rituel maintenu dans la durée malgré les contraintes opérationnelles

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active :

- Atelier d'intelligence collective
- Entrainement à partir de situations réelles
- Observations guidées et feedback
- Méthodologie
- Réflexion individuelle
- Exercice en sous groupe

Modalités d'évaluation

- Observation des mises en situations
- Etudes de cas et exercices d'application
- Plan d'action

Objectifs pédagogiques

- Identifier le cadre et la finalité du 1:1.
- Construire un échange 1:1 structuré et engageant.
- Adapter sa posture pour traiter les situations sensibles.



Pratiquer en situation

1. Cadre du 1:1

Apports ciblés : finalité du 1:1, dérives à éviter, règles du jeu, posture managériale, cadre de confiance, distinction tactique / stratégique / développement / engagement

Application : cadrer un 1:1 à partir d'une situation managériale réelle

2. Conduite de l'échange

Apports ciblés : agenda, questions clés, ouverture de l'entretien, clarification, arbitrage, sécurisation de l'engagement, synthèse, objectifs SMART, indicateurs simples

Application : conduire un 1:1 et formaliser des décisions avec actions, échéances et critères

3. Situations sensibles

Apports ciblés : signaux faibles, engagement, feedback, recadrage, canevas DESC, méthode SBI, décisions manager / organisation, suivi

Application : traiter une situation sensible ou un signal faible dans un 1:1 simulé

Parcours clés en main

Learning

Concevoir en terre IA

Penser avec discernement, concevoir avec impact

3

4

5

Concevoir en terre IA

Penser avec discernement, concevoir avec impact

À l'ère de l'IA, concevoir ne consiste pas seulement à aller plus vite, mais à faire des choix pédagogiques justes, utiles et maîtrisés. Ce parcours permet aux formateurs et concepteurs pédagogiques d'intégrer l'IA avec discernement pour renforcer la qualité, l'efficacité et l'impact terrain de leurs dispositifs.

firstgroup



Cible : Formateurs et concepteurs / ingénieurs pédagogiques



Format : 1h de web café + 1 e-learning de 20 min + 2 CV de 3h + 3 jours en présentiel



Durée : 36 heures réparties sur une période de 4 à 10 mois



Prérequis : Être acteur / porteur d'un projet de formation pédagogique

Objectifs pédagogiques

- Intégrer l'IA dans ses pratiques de conception pédagogique
- Gagner en efficacité sans dégrader la qualité
- Concevoir des dispositifs plus engageants et personnalisés
- Adopter une posture de concepteur augmenté

Résultats observables

- Des conceptions plus rapides et structurées
- Des contenus pédagogiques plus variés et engageants
- Une meilleure cohérence des dispositifs
- Une utilisation pertinente et maîtrisée de l'IA
- Un rôle de concepteur repositionné à plus forte valeur

Méthodes pédagogiques

- Pédagogie active, centrée sur les usages réels des participants.
- Apports ciblés, démonstrations, ateliers de conception sur cas concrets
- Entraînements sur outils et prompts, production de livrables directement réutilisables
- Plan d'action pour transférer rapidement les apprentissages dans les pratiques

Référent handicap

Afin de garantir un accès optimal à nos formations pour tous, nous vous invitons à nous contacter pour toute adaptation nécessaire au bon déroulement de l'apprentissage de chacun.

Notre référente diversité et handicap est Léa MENAGER, joignable au [+33 7 62 50 71 95](tel:+33762507195) ou par email à lea.menager@firstgroup.fr.

Concevoir en terre IA

Penser avec discernement, concevoir avec impact



1 Cadrer

2 Déclencher

3 Pratiquer

4 Transférer

5 Ancrer

Passeport «fil rouge» :

- Auto-positionnement
- partage avec son N+1
- objectif de progrès
- identification des situations clés
- Identification de ses critères de réussite : 2-3 KPI simples

- **Défi amont** : analyse critique d'un usage IA réel

- **Web café : 1 heure** : présentation du parcours, retour sur les situations identifiées et les engagements à prendre

- **Capsule digitale** : les fondamentaux de l'ingénierie pédagogique : 20 min

1. Comprendre et positionner l'IA dans son métier

Durée : 3h
Format : Distanciel

2. Concevoir avec l'IA : méthodes et cas d'usage

Durée : 2 jours
Format : Présentiel

3. Intégrer l'IA dans ses pratiques au quotidien

Durée : 3h
Format : Distanciel

HACKHTHON

Repenser un dispositif en terre IA

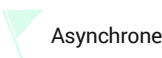
Apports ciblés : Travail en équipe sur un cas complexe

Application : Refonte complète d'un dispositif existant
Présentation et soutenance

Kit de prompts pédagogiques

Durée : 1 jour
Format : distanciel

- Un plan d'action ciblé pour passer à l'action rapidement.
- Un auto-positionnement et un échange N+1 pour ancrer les progrès.
- Une évaluation à 3 mois pour mesurer l'impact réel dans la durée.



Asynchrone



Présentiel et distanciel synchrone

Comprendre et positionner l'IA dans son métier : CV 3h

Transformez vos démarches commerciales en un flux organisé et percutant, où chaque contact est ciblé et engageant. Ce module vous permet de maximiser la prise de rendez-vous qualifiés tout en sécurisant votre pipeline commercial avec méthode et impact.



firstgroup

Résultats observables

À l'issue du module, vous observerez concrètement :

- Une lecture plus claire de la valeur ajoutée réelle de l'IA dans la conception
- Des usages de l'IA mieux cadrés, plus responsables et plus pertinents
- Des repères partagés pour décider quand et comment utiliser l'IA
- Des règles d'usage explicites, applicables dans les pratiques du quotidien

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active :

- Études de cas et analyse de situations réelles
- Réflexion individuelle et échanges guidés
- Observations guidées et feedback
- Outillage opérationnel
- Apports ciblés
- Méthodologie
- Formalisation de repères et règles d'usage

Modalités d'évaluation

- Observation des mises en situations
- Etudes de cas et exercices d'application
- Plan d'action

Objectifs pédagogiques

- Identifier les opportunités et les limites de l'IA dans la conception pédagogique
- Développer un usage éclairé, responsable et utile de l'IA dans ses pratiques
- Définir des repères concrets pour intégrer l'IA avec discernement dans son métier



Pratiquer en situation

1. IA & conception pédagogique : opportunités et limites

Apports ciblés : Rôles de l'IA dans la conception, types d'IA (générative, assistive), cas d'usage pédagogiques, biais, hallucinations, limites, posture du concepteur

Application : Analyser un dispositif existant et identifier où l'IA apporte (ou non) de la valeur

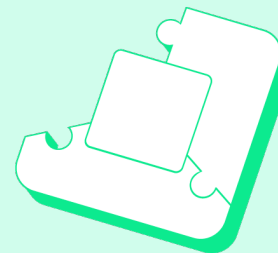
2. Développer un usage éclairé et responsable

Apports ciblés : Discernement, qualité des productions, éthique, RGPD, confidentialité, validation humaine, rôle du concepteur comme "chef d'orchestre"

Application : Définir ses règles d'usage de l'IA (charte personnelle ou équipe)

Concevoir avec l'IA : méthodes et cas d'usage : 2 jours présentiel

Transformez vos démarches commerciales en un flux organisé et percutant, où chaque contact est ciblé et engageant. Ce module vous permet de maximiser la prise de rendez-vous qualifiés tout en sécurisant votre pipeline commercial avec méthode et impact.



firstgroup

Résultats observables

À l'issue du module, vous observerez concrètement :

- Des dispositifs plus rapidement structurés et mieux formalisés
- Des productions pédagogiques plus cohérentes et directement exploitables
- Des expériences apprenantes enrichies par des usages IA pertinents
- Une relecture plus exigeante de la qualité pédagogique des contenus et scénarios

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active :

- Mises en situations courtes et répétées
- Observations guidées et feedback
- Outillage opérationnel
- Apports ciblés
- Méthodologie
- Production de livrables à partir de cas réels

Modalités d'évaluation

- Observation des mises en situations
- Etudes de cas et exercices d'application
- Plan d'action

Objectifs pédagogiques

- Concevoir un dispositif avec l'IA sans perdre l'exigence pédagogique
- Produire des ressources utiles, cohérentes et contextualisées
- Intégrer l'IA dans l'expérience apprenante avec discernement
- Piloter la qualité pédagogique des contenus générés



Pratiquer en situation

1. Cadrer un dispositif pédagogique avec l'IA

Apports ciblés : Analyse du besoin, objectifs pédagogiques, structuration de parcours, scénarisation, ingénierie pédagogique

Application : Concevoir l'architecture d'un dispositif réel avec appui IA

2. Produire plus vite sans perdre en qualité

Apports ciblés : Prompting pédagogique, génération de contenus (supports, cas, quiz), adaptation aux niveaux, personnalisation

Application : Produire des livrables pédagogiques à partir d'un cas réel

3. Concevoir des expériences apprenantes augmentées

Apports ciblés : IA comme assistant d'apprentissage, scénarios interactifs, simulations, feedback automatisé, adaptativité

Application : Transformer un module classique en expérience augmentée

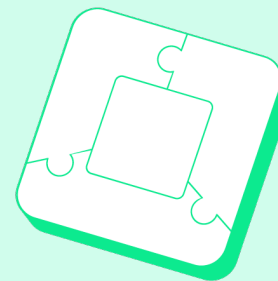
4. Piloter la qualité pédagogique avec l'IA

Apports ciblés : Évaluation des contenus, cohérence pédagogique, alignement objectifs / activités / évaluations

Application : Auditer et améliorer un module existant avec l'IA

Intégrer l'IA dans ses pratiques au quotidien : CV 3h

Transformez vos démarches commerciales en un flux organisé et percutant, où chaque contact est ciblé et engageant. Ce module vous permet de maximiser la prise de rendez-vous qualifiés tout en sécurisant votre pipeline commercial avec méthode et impact.



firstgroup

Résultats observables

À l'issue du module, vous observerez concrètement :

- Des usages de l'IA plus ciblés et plus utiles dans les pratiques de conception
- Une meilleure articulation entre gain de temps, qualité et personnalisation
- Une posture de concepteur plus claire et plus exigeante

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active :

- Mises en situations courtes et répétées
- Observations guidées et feedback
- Outillage opérationnel
- Apports ciblés
- Méthodologie
- Exercice en trinôme

Modalités d'évaluation

- Observation des mises en situations
- Etudes de cas et exercices d'application
- Plan d'action

Objectifs pédagogiques

- Identifier les usages de l'IA qui font gagner du temps sans appauvrir la qualité pédagogique
- Faire évoluer sa posture de concepteur pour piloter l'IA avec discernement
- Définir des routines concrètes pour intégrer l'IA dans ses pratiques du quotidien



Pratiquer en situation

1. Industrialiser sans déshumaniser

Apports ciblés : Standardisation vs personnalisation, gain de temps, organisation du travail, collaboration avec l'IA

Application : Définir ses routines de conception avec l'IA

2. Transformer son rôle de concepteur

Apports ciblés : Posture : concepteur → architecte d'expérience, pilotage, valeur ajoutée humaine

Application : Formaliser son plan de transformation de pratiques

Parcours clés en main

Management & leadership

Gestion de projet

L'accélérateur de projet

Piloter un projet et tenir le cap

1

2

3

4

5

L'accélérateur de projet

Piloter un projet et tenir le cap

Dans des projets multi-acteurs et exposés au changement, la performance repose sur la capacité à coopérer, communiquer avec clarté et tenir une trajectoire malgré les imprévus.

Ce parcours combine immersion, entraînement et outillage pour transformer des pratiques concrètes en réflexes de pilotage directement applicables sur les projets de l'entreprise

firstgroup



Cible : Chefs de projet, managers transverses, PMO



Format : 1h de web café + 1 e-learning de 20 min + 3 jours en présentiel + 2 CV de 3h + 1 jour en présentiel



Durée : 35h20 réparties sur une période de 4 à 10 mois



Prérequis : Piloter un projet/ équipe transversale

Objectifs pédagogiques

- Cadrer un projet avec clarté
- Structurer une gouvernance efficace
- Planifier et piloter avec méthode
- Mobiliser les parties prenantes en transverse
- Gérer les priorités pour tenir le cap

Résultats observables

- Des projets mieux cadrés et mieux lancés
- Une gouvernance plus fluide et responsabilisante
- Un pilotage plus rigoureux des délais, risques et priorités
- Une communication plus claire et plus mobilisatrice avec les parties prenantes
- Une meilleure stabilité dans l'action, y compris sous contrainte

Méthodes pédagogiques

- Apports ciblés et opérationnels
- Mises en situation et entraînements intensifs
- Immersion expérientielle (serious game)
- Production de livrables opérationnels

Référent handicap

Afin de garantir un accès optimal à nos formations pour tous, nous vous invitons à nous contacter pour toute adaptation nécessaire au bon déroulement de l'apprentissage de chacun.

Notre référente diversité et handicap est Léa MENAGER, joignable au [+33 7 62 50 71 95](tel:+33762507195) ou par email à lea.menager@firstgroup.fr.



L'accélérateur de projet

Piloter un projet et tenir le cap



1 Cadrer

2 Déclencher

3 Pratiquer

4 Transférer

5 Ancrer

Passeport «fil rouge» :

- Auto-positionnement
- partage avec son N+1
- objectif de progrès
- identification des situations clés
- Identification de ses critères de réussite : 2-3 KPI simples

- **Web café : 1 heure** : présentation du parcours, retour sur les situations identifiées et les engagements à prendre.

- **Capsule digitale** : les grands principes de la gestion de projet : **20 min**

1. Piloter un projet de A à Z

Durée : 2 jours
Format : Présentiel

2. Communiquer dans les projets

Durée : 1 jour
Format : Présentiel

3. Gestion des priorités

Durée : 2 x 3h00
Format : Distanciel

Training immersif La ville du futur

Les participants plongent dans une simulation grandeur projet où tout se joue : cadrage, décisions, risques, coordination.

Durée : 1 jour
Format : présentiel

- Un plan d'action ciblé pour passer à l'action rapidement.
- Un auto-positionnement et un échange N+1 pour ancrer les progrès.
- Une évaluation à 3 mois pour mesurer l'impact réel dans la durée.

Asynchrone

Présentiel et distanciel synchrone

Piloter un projet de A à Z : 2 jours présentiel

Dans des contextes de projets exigeants, savoir structurer chaque étape et maintenir l'alignement des parties prenantes est essentiel. Ce parcours vous permet de renforcer votre posture organisationnelle, clarifier vos priorités et piloter les actions de manière cohérente. La gestion au quotidien devient plus fluide et vos livrables pertinents sur toute la durée du projet.



firstgroup

Résultats observables

À l'issue du module, vous observerez concrètement :

- Un cadrage projet plus clair, avec des objectifs, un périmètre et des rôles explicités
- Une gouvernance plus structurée, avec des rituels et responsabilités mieux installés
- Des plannings plus lisibles, avec jalons, ressources et points de vigilance identifiés
- Un pilotage plus régulier des risques, des écarts et des engagements
- Des projets mieux suivis et mieux sécurisés dans la durée

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active :

- Atelier d'intelligence collective
- Entrainement à partir de situations réelles
- Observations guidées et feedback
- Outillage opérationnel
- Apports ciblés
- Méthodologie
- Réflexion individuelle
- Exercice en sous groupe

Modalités d'évaluation

- Observation des mises en situations
- Etudes de cas et exercices d'application
- Plan d'action

Objectifs pédagogiques

- Structurer un projet en clarifiant objectifs, périmètre et acteurs.
- Planifier un projet en organisant livrables, ressources et jalons.
- Piloter un projet en anticipant les risques et en sécurisant les engagements.



Pratiquer en situation

11. Cadrage

Apports ciblés : Environnement du management de projet, typologies et phases de projet, triangle coût / qualité / délai, niveaux d'intervention, parties prenantes, distinction MOA / MOE, objectifs projet, note de cadrage

Application : Formaliser le cadrage d'un projet en clarifiant objectifs, périmètre, acteurs et règles du jeu

2. Gouvernance

Apports ciblés : Organisation type d'un projet, rôles et responsabilités, missions du chef de projet, organigramme projet, équipe projet, réunion de lancement, management transversal, management hors hiérarchie, entretiens de contribution, leviers relationnels

Application : Structurer une gouvernance projet et préparer un lancement mobilisateur avec les bons rôles et rituels

3. Planification

Apports ciblés : Processus de planification, WBS, affectation des ressources, gestion des coûts et des délais, planning PERT, diagramme de GANTT, chemin critique, marges

Application : Construire un planning projet avec livrables, jalons, ressources et points de vigilance

4. Pilotage

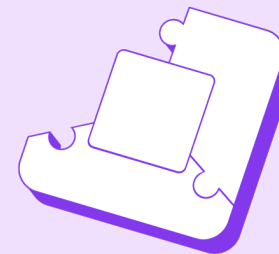
Apports ciblés : Gestion des risques, identification et évaluation des risques, stratégies de réponse, modalités de suivi, tableaux de bord, reporting projet, compte rendu d'activité, point d'avancement, comité de pilotage, indicateurs d'engagement

Application : Mettre en place un dispositif de suivi pour anticiper les écarts et tenir les engagements du projet

Communiquer dans les projets :

1 jour présentiel

Dans les projets transverses, la performance dépend autant de la qualité du pilotage que de la qualité des échanges. Ce module vous aide à clarifier les rôles, fluidifier la communication et renforcer votre capacité à mobiliser des acteurs aux enjeux différents pour faire avancer le projet avec plus de cohérence et d'impact.



firstgroup

Résultats observables

À l'issue du module, vous observerez concrètement :

- Des rôles et contributions mieux clarifiés
- Des messages plus clairs et plus mobilisateur
- Des échanges transverses plus fluides et plus efficace
- Une coopération renforcée au service du projet

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active :

- Atelier d'intelligence collective
- Entrainement à partir de situations réelles
- Observations guidées et feedback
- Méthodologie
- Réflexion individuelle
- Exercice en sous groupe

Modalités d'évaluation

- Observation des mises en situations
- Etudes de cas et exercices d'application
- Plan d'action

Objectifs pédagogiques

- Clarifier les rôles et les attentes des parties prenantes
- Adapter sa communication pour mobiliser et faire avancer le projet
- Conduire des échanges transverses avec plus d'impact



Pratiquer en situation

1. Écosystème et parties prenantes

Apports ciblés : Cartographie des parties prenantes, enjeux et contraintes des acteurs, attentes croisées, rôles du chef de projet, zones d'influence, responsabilités partagées, lecture des interdépendances

Application : Cartographier les acteurs et clarifier les rôles et contributions de chacun autour d'un objectif commun

2. Communication d'impact

Apports ciblés : Écoute active, reformulation, messages clés, adaptation aux profils relationnels, argumentation, conviction, démarche ABCD (Attentes, Bénéfices, Caractéristiques, Démonstration), communication assertive

Application : Préparer un message d'influence et le défendre face à des parties prenantes clés

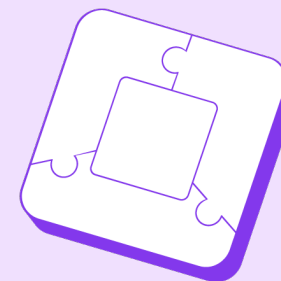
3. Coopération transverse

Apports ciblés : Leviers de motivation, mobilisation sans lien hiérarchique, confiance, coopération d'équipe, facilitation des échanges, accompagnement individuel, méthode GROW, négociation raisonnée, régulation des tensions

Application : Conduire un échange transverse de mobilisation, de coaching ou de négociation

Gestion des priorités : 2 CV de 3h30

Dans des environnements projets mouvants, tenir le cap suppose de faire des choix clairs, d'organiser son activité avec méthode et de protéger les temps utiles. Ce module vous aide à mieux arbitrer, à reprendre la main sur vos priorités et à installer des repères simples pour gagner en efficacité et en stabilité dans l'action.



Résultats observables

À l'issue du module, vous observerez concrètement :

- Des priorités plus claires et mieux planifiées
- Une organisation plus lisible et plus réaliste
- Des temps de concentration mieux protégés
- Une exécution plus régulière malgré les sollicitations

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active :

- Entraînement à partir de situations réelles
- Observations guidées et feedback
- Outillage opérationnel
- Méthodologie
- Réflexion individuelle
- Exercice en sous groupe

Modalités d'évaluation

- Observation des mises en situations
- Etudes de cas et exercices d'application
- Plan d'action

Objectifs pédagogiques

- Identifier les priorités majeures et les traduire en actions concrètes
- Organiser son activité pour mieux gérer les imprévus
- Protéger les temps utiles et gagner en efficacité



Pratiquer en situation

1. Priorités

Apports ciblés : Distinction importance / urgence / accessoire, matrice d'Eisenhower, objectifs SMART, méthode « 2, 20, 2, 2 »

Application : Identifier 2 à 3 priorités majeures et les traduire en objectifs concrets et planifiables

2. Organisation

Apports ciblés : Time blocking, planification agenda / to-do list / rétroplanning, revue hebdomadaire, gestion des imprévus, outils anti-procrastination

Application : Reconfigurer son agenda et sa méthode de suivi des tâches à partir de ses activités réelles

3. Concentration

Apports ciblés : Séquences de travail concentré, méthode Pomodoro, charte de concentration, règles de limitation des interruptions, traitement des messages, méthode CAP, principes d'e-mails efficaces

Application : Définir des plages de travail protégées et organiser sa messagerie selon des règles de traitement explicites

Nos conditions générales de vente

Les conditions générales de vente sont définies à la section I de l'article L. 441 du Code de commerce. L'information précontractuelle est organisée par la section II de l'article L. 441 du Code de commerce qui fait obligation à toute personne exerçant des activités de production, de distribution ou de services qui établit des conditions générales de vente de les communiquer à tout acheteur qui en fait la demande. Cette communication s'effectue par tout moyen constituant un support durable.

PREAMBULE

Les présentes conditions générales de vente s'appliquent aux prestations de service et aux services annexes dispensées par le prestataire FG Learning qui est soumis à une obligation de moyens.

LOI APPLICABLE

Les conditions générales et tous les rapports entre FG Learning et ses clients relèvent de la loi française.

Les présentes conditions générales de vente sont prises également en application notamment des articles L6353-1 et suivants du code du travail sur la formation professionnelle. Toute convention de formation est soumise aux présentes conditions générales de vente.

OBJET ET CHAMP D'APPLICATION (modalités d'exécution de la vente)

Toute commande de formation implique l'acceptation sans réserve par l'acheteur et son adhésion pleine et entière aux présentes conditions générales de vente qui prévalent sur tout autre document de l'acheteur, et notamment sur toutes conditions générales d'achat.

- Formations intra-entreprise et sur mesure : formation réalisée sur mesure pour le compte d'un client ou d'un groupe dans ses propres locaux ou chez FG Learning sur devis et en fonction des disponibilités.

DOCUMENTS CONTRACTUELS

FG Learning fait parvenir au client, en double exemplaire, une convention de formation professionnelle continue telle que prévue par la loi. Le client s'engage à retourner dans les plus brefs délais à FG Learning un exemplaire signé et portant son cachet commercial. Une attestation de présence est adressée au client après chaque formation ou parcours.

Nos conditions générales de vente

PRIX, FACTURATION, CONDITIONS ET MODALITES DE RÈGLEMENTS

Tous nos prix sont indiqués en euros, hors taxes. Ils sont à majorer de la TVA au taux en vigueur. Tout stage, cycle ou parcours commencé est dû en entier.

Les frais de vie des formateurs, les repas des stagiaires et les couts afférents ne sont pas compris dans le prix du stage. Ils sont soit réglés directement par le client, soit ils sont facturés en sus (selon le montant défini dans la convention, de formation).

Les factures sont payables sans escompte et à l'ordre de FG Learning **à réception de facture.**

En cas de non-paiement intégral d'une facture venue à échéance, après mise en demeure restée sans effet dans les 5 jours ouvrables, FG Learning se réserve la faculté de suspendre toute formation en cours et/ou à venir.

Pour les formations stratégiques, un acompte de 30% de la prestation sera facturé lors de la commande des dates de formation.

> CONDITIONS DE REGLEMENT PAR UN OPCO

Si le client souhaite que le règlement soit émis par l'OPCO dont il dépend, il lui appartient :

- D'en faire part à FG Learning avant l'émission du devis. Cela pourra induire des frais de gestion administratifs
- De faire une demande de prise en charge avant le début de la formation et de s'assurer de la bonne fin de cette demande
- De s'assurer de la bonne fin du paiement par l'organisme qu'il aura désigné

Si l'OPCO ne prend en charge que partiellement le coût de la formation, le reliquat sera facturé au client. Si FG Learning n'a pas reçu la prise en charge de l'OPCO au 1er jour de la formation, le client sera facturé de l'intégralité du coût du stage. En cas de non-paiement par l'OPCO, pour quelque motif que ce soit, le client sera redevable de l'intégralité du coût de la formation et sera facturé du montant correspondant.

> MODALITES DE PAIEMENT ACCEPTEES

Le règlement des commandes s'effectue par virement bancaire uniquement.

PÉNALITÉS DE RETARD

Conformément à la section II de l'article L. 441-10 du Code de commerce, et sans qu'un rappel soit nécessaire, toute somme non payée à l'échéance donnera lieu au paiement par le client de pénalités de retard fixées à trois fois le taux d'intérêt légal. L'indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement, dont le montant est fixé à 40 euros, est due de plein droit à son créancier par tout professionnel en situation de retard de paiement. Lorsque les frais de recouvrement exposés sont supérieurs au montant de cette indemnité forfaitaire, le créancier peut demander une indemnisation complémentaire sur justification. Ces pénalités sont exigibles de plein droit, dès réception de l'avis informant le client qu'elles ont été portées à son débit.

Nos conditions générales de vente

CONDITIONS DE REFUS DE COMMANDE PAR FG Learning

Dans le cas où un client passerait une commande à FG Learning, sans avoir procédé au paiement de la (des) commande(s) précédente(s), FG Learning pourra refuser d'honorer la commande et de délivrer les formations concernées, sans que le client puisse prétendre à une quelconque indemnité, pour quelque raison que ce soit.

CONDITIONS D'ANNULATION ET DE REPORT

Toute annulation par le client doit être communiquée par écrit et dans les meilleurs délais.

Pénalités :

- En cas d'annulation, le barème suivant s'applique :
 - Plus de 30 jours ouvrés avant la session : Aucune indemnité, sauf si un acompte a été versé, auquel cas il est encaissé en contrepartie de l'annulation.
 - Moins de 30 jours ouvrés et au moins 15 jours ouvrés avant la session : 50% du prix de la session sera facturé ainsi que les éventuels frais déjà engagés ne pouvant faire l'objet d'un remboursement (Hôtel, Transports etc.)
 - Moins de 15 jours ouvrés avant la session : 70 % du prix de la session sera facturé, ainsi que les frais précédemment mentionnés.
 - Moins de 7 jours ouvrés avant la prestation : 100 % du prix de la session sera facturé, ainsi que les frais précédemment mentionnés.
- En cas de report, le barème suivant s'applique :
 - Plus de 30 jours ouvrés avant la session : Aucune indemnité, sauf si un acompte a été versé, auquel cas il est encaissé en contrepartie de l'annulation.
 - Moins de 30 jours ouvrés et au moins 15 jours ouvrés avant la session : 30% du prix de la session sera facturé ainsi que les éventuels frais déjà engagés ne pouvant faire l'objet d'un remboursement (Hôtel, Transports etc.)
 - Moins de 15 jours ouvrés avant la session : 50 % du prix de la session sera facturé, ainsi que les frais précédemment mentionnés.
 - Moins de 7 jours ouvrés avant la prestation : 100 % du prix de la session sera facturé, ainsi que les frais précédemment mentionnés.

Nos conditions générales de vente

FORCE MAJEURE

La responsabilité du prestataire FG Learning ne pourra pas être mise en œuvre si la non-exécution ou le retard dans l'exécution de l'une de ses obligations décrites dans les présentes conditions générales de vente découle d'un cas de force majeure. À ce titre, la force majeure s'entend de tout événement extérieur, imprévisible et irrésistible au sens de l'article 1148 du Code civil, et rend dès lors le prestataire libre de toute obligation envers son client.

INFORMATIQUE ET LIBERTÉS

Les informations à caractère personnel qui sont communiquées par le client à FG Learning en application et dans l'exécution des commandes et/ ou ventes pourront être communiquées aux partenaires contractuels de FG Learning pour les besoins desdites commandes. Conformément à la réglementation française qui est applicable à ces fichiers, le client peut écrire à FG Learning pour s'opposer à une telle communication des informations le concernant. Il peut également à tout moment exercer ses droits d'accès et de rectification dans le fichier de FG Learning. Le client autorise FG Learning à indiquer sa référence sur ses documents commerciaux.

RENONCIATION

Le fait pour FG Learning de ne pas se prévaloir à un moment donné de l'une quelconque des clauses des présentes, ne peut valoir renonciation à se prévaloir ultérieurement de ces mêmes clauses.

ATTRIBUTION DE COMPÉTENCES

Tous litiges qui ne pourraient être réglés à l'amiable seront de la compétence exclusive du tribunal de commerce de Paris quel que soit le siège ou la résidence du client, nonobstant pluralité de défendeurs ou appel en garantie. Cette clause attributive de compétence ne s'appliquera pas au cas de litige avec un client non professionnel pour lequel les règles légales de compétence matérielle et géographique s'appliqueront. La présente clause est stipulée dans l'intérêt de la société FG Learning qui se réserve le droit d'y renoncer si bon lui semble.

ÉLECTION DE DOMICILE

L'élection de domicile est faite par FG Learning à son siège social au :

Liberty Tower
17 place des Reflets
92097 Paris La Défense Cedex

Transformez-vous autrement



Visitez notre site internet



Suivez-nous sur LinkedIn



contact@firstgroup.fr