

Open'Actualités

DANS CE NUMÉRO :

INTERNATIONAL 2

Persona, Inc :
Think Global, Act Local

BUSINESS CASE 2

Marc Guérin Consultant :
Amora Maille

PRODUIT 3

Management de Projet

HI TECH 4

Transférer tout type de
fichier grâce à Acrobat
reader

MANAGEMENT DE PROJET

- En page 3, découvrez les futures grandes lignes de « Management de Projet ».
- Ce produit sera lancé en France et en Europe au deuxième trimestre 2000
- Couvrant aussi bien la conduite de projet, le management d'équipe projet que la gestion du changement, ce produit sera fortement outillé (cd rom, scoring 360°, documentation complète, fiche pocket)
- Fort des formations et interventions menées en gestion de projet depuis 5 ans au sein d'entreprises leader comme Kraft Jacobs Suchard, Alcatel, Mars, OCP... Open'Act a formalisé un séminaire qui satisfera les besoins de vos clients les plus exigeants en la matière.

Éditorial

- ◆ Vous faire encore mieux connaître notre gamme de produit et ses applications.
- ◆ Vous permettre de découvrir les partenaires et utilisateurs des produits Open'Act et Persona en France comme en Europe et dans le monde.
- ◆ Vous délivrer des informations pratiques.

Voilà les 3 objectifs de cette lettre qui vous est destinée et qui, nous l'espérons, contribuera à renforcer le lien de partenariat que nous cherchons à bâtir et à renforcer jour après jour avec chacun d'entre vous.

Pour autant, loin de nous l'ambition d'éditer la meilleure lettre d'information de la profession. Cette « newsletter » paraîtra...quand nous pourrions la sortir ! (la fréquence de parution toutefois prévue est le trimestre). La qualité rédactionnelle sera... élémentaire, en souhaitant que l'information prime avant tout.

4 grandes rubriques constitueront le corps de cette lettre :

International

A l'heure de la mondialisation, quelques informations sur les principaux partenaires du réseau en Europe et dans le monde, pourront peut-être donner quelques idées à ceux qui parmi vous ont, ou auront l'opportunité de travailler sur des projets internationaux.

Business case



Nous donnerons dans chaque numéro la parole à un licencié pour qu'il nous délivre son témoignage sur une opération réalisée. A chacun d'en tirer les enseignements qu'il lui plaira.

Produit

Lancement de produit ou nouveau packaging, cette rubrique vous informera des nouveautés concernant notre gamme.

Tendances et Technologies

Cette rubrique vise à vous donner des informations pratiques concernant des outils et technologies qui doivent nous permettre de travailler plus efficacement. Elle pourra aussi « dériver » vers des propos plus projectifs portant sur la façon dont notre métier peut tirer profit de la révolution des technologies de l'information et de la communication.

Fax

- ☎ La consultation « on line » de l'état de retour et traitement des questionnaires sera effective sur notre site web à la fin du trimestre. Objectif vous faire gagner du temps en rendant l'information immédiatement accessible 24h/24h et 7 jours sur 7.
- ☎ Les fiches produit de l'ensemble de la gamme sont disponibles . Vous pouvez dès aujourd'hui nous les commander par téléphone, et demain (fin du trimestre), vous pourrez les télécharger de notre site web.
- ☎ Persona Inc, a lancé en décembre 99 un nouveau produit dénommé « Mentoring ». Développé par Sharon ZARRA (université Motorola) sur la base des styles sociaux, il permet à chacun de devenir un mentor efficace en développant ses techniques de coaching, de leadership et de formateur. Pour en savoir plus, nous contacter.
- ☎ SPM (360° performance Management) et CAP (360° Performance commerciale) sont aujourd'hui intégré à la gamme de produits Persona. Ils existent donc dès aujourd'hui en version anglaise et bientôt en version allemande et espagnole.



Golden Gate – San Francisco

Persona Inc, est basé à Sausalito, Californie, à quelques miles de Palo Alto, de L'université de Berkeley, de la Silicon Valley et de San Francisco – la ville la plus cosmopolite des États-Unis.

PERSONA INC : THINK GLOBAL, ACT LOCAL

En 1980, date de la création de Persona Inc, l'idée consistant à partager des connaissances et savoirs faire sur une échelle mondiale était réellement innovante. Rapidement implantée aux Etats-Unis bien sûr, mais également en Europe au travers d'un réseau dynamique de partenaires indépendants, Persona s'est depuis étendue à l'Asie, l'Amérique du sud et l'Australie.

Une des caractéristiques clés de Persona, qui rend cette société tout à fait unique aujourd'hui, est la diffusion de ses produits dans 40 pays, traduits dans 26 langues et dialectes.

Cette globalisation a été - et est - rendue possible grâce à l'attention sans relâche portée sur le développement et la sélection de "produits" et "concepts" pouvant aisément s'adapter aux spécificités de chaque pays et culture. Les solutions développées par Persona Inc, et adaptées par chaque partenaire à son marché, satisfont ainsi aujourd'hui des entreprises leaders sur leur marché et classées dans le Top 200 de Fortune.

Les produits Persona s'appuient sur une mesure informatisée de la performance. Cela permet aux

consultants utilisant et déployant ces concepts d'apporter une forte valeur ajoutée à leur client.

Depuis sa création, tous les développements de Persona sont fondés sur l'idée que faciliter les changements culturels et comportementaux au sein des organisations sont vitaux pour leur permettre d'améliorer leur compétitivité, profitabilité et leur création de valeur. Au travers de chercheurs mais aussi de praticiens du management et de la conduite du changement, Persona a ainsi élaboré une gamme unique de solutions permettant aux entreprises d'aligner leur culture et stratégie afin d'atteindre leurs objectifs en déployant des systèmes de management de la performance, en développant l'efficacité des équipes et en améliorant les ventes et la productivité.

Pour en savoir plus – www.persona.org



Business Case

MARC GUÉRIN CONSULTANTS & AMORA MAILLE

SOCIOCOM



Construire la confiance,
Convaincre, Influencer,
Négocier.

Le marché de la grande distribution fait la une des journaux. Face au développement d'un véritable marketing d'enseigne et aux concentrations, les industriels se doivent d'adapter leur organisation et leur politique commerciale.

Le rôle du vendeur dans ce contexte est profondément remis en cause. Son champs d'action face à ses interlocuteurs peut s'en trouver limité et les relations tendent à devenir plus conflictuelles. Pour les industriels il est nécessaire d'améliorer la communication vis à vis des clients tout en contribuant à l'efficacité des échanges en interne.

AMORA MAILLE, leader sur son marché, a décidé de mettre en place une formation pour ses commerciaux lui permettant de leur donner de nouveaux atouts mais aussi de mobiliser et motiver ses forces de vente.

Face à des populations ayant déjà suivi de nombreux séminaires aussi bien lié à la connaissance des produits, du marché, des techniques de vente ou à l'amélioration des comportements, l'enjeu de cette opération consistait essentiellement à appor-

ter une formation réellement différente et innovante.

La solution apportée par **Marc Guérin Consultants** s'est traduite par un séminaire faisant référence aux styles sociaux – **Sociocom** - permettant de gagner la confiance de l'autre, d'adapter ses comportements en fonction d'autrui et de gérer les situations conflictuelles. Marc Guérin rencontra l'adhésion du client pour les 2 raisons suivantes :

- Le pragmatisme et la facilité de mise en pratique du concept.
- La capacité à intégrer aussi bien un apprentissage de savoir être que le renforcement de techniques de ventes existantes.

Compte tenu des enjeux, l'opération a consisté d'abord à former les responsables formation, Patrick Mariani et Lionel Rigo, puis à réaliser un séminaire test intégrant le management et enfin à dérouler les séminaires auprès des commerciaux.

Sociocom est un produit de la gamme Personal Awareness Systems, distribué en Europe par Open'Act.

MANAGEMENT DE PROJET

Les entreprises ont besoin de plus en plus de personnes sachant piloter des projets et animer des équipes rassemblant des compétences transversales. Face à l'accélération du changement et à la complexité croissante des organisations, le management de/par projet apporte en effet des réponses organisationnelles et humaines uniques. Cependant, les écueils techniques, méthodologiques, culturels et humains sont nombreux. Manager un projet ne s'improvise pas.

Naviguant en dehors des cadres hiérarchiques habituels, les "managers de projet" doivent posséder à la fois une méthodologie rigoureuse et faire preuve de compétences relationnelles élevées pour maîtriser les délais, la qua-

lité, les coûts...et les résistances au changement.

Développé sur la base de nombreuses interventions et formations à la conduite de projet auprès d'entreprises leaders sur leur marché (Kraft Jacobs Suchard, Mars, Alcatel, Schweppes, OCP...), ce nouveau produit de formation sera lancé officiellement dès le deuxième trimestre 2000.

Très fortement outillé et grâce à un processus de transfert de savoir-faire efficace, il pourra rapidement rejoindre la gamme des solutions que vous dispensez à vos clients.

Les Objectifs du séminaire

- Acquérir une méthodologie de conduite de projet : Définition - Planification - Mise en œuvre - Conclusion
- Connaître les outils et techniques nécessaires à chaque phase
- avoir développé une communication mobilisatrice autour du projet
- Identifier et anticiper les résistances au changement
- Gérer les réseaux d'influence de l'organisation en faveur du projet

UNE FORMATION S'APPUYANT SUR UN OUTIL UNIQUE DE DIAGNOSTIC À 360°

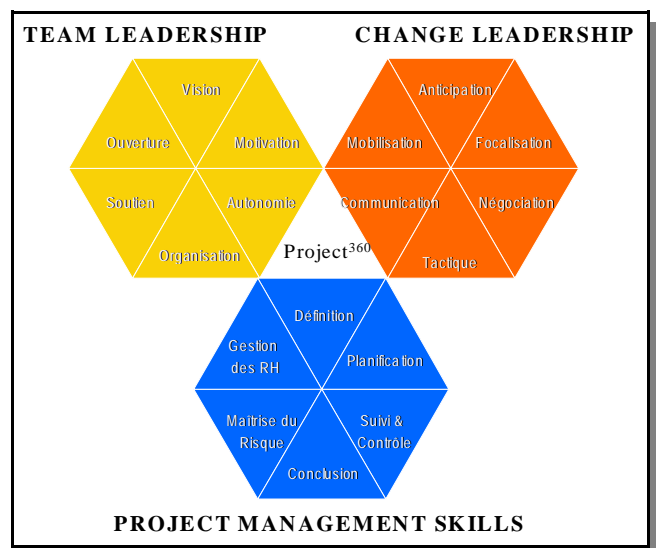
Un mois avant le séminaire, chaque participant reçoit des questionnaires d'évaluation de sa performance de gestion de projet.

Les questionnaires sont renseignés par le participant lui-même, les membres de son équipe projet, mais aussi éventuellement des utilisateurs ou clients finaux du projet ou encore sa hiérarchie.

Les questionnaires sont traités informatiquement et les résultats sont remis personnellement à chaque participant durant le séminaire.

Ils lui indiquent la façon dont les autres perçoivent sa capacité à conduire un projet (*Project Management Skills*), à animer une équipe projet (*Team Leadership*), et à manager le changement (*Change Leadership*).

Ces résultats aident ainsi chacun à découvrir le chemin qui lui reste à parcourir pour réduire l'écart entre ce qui est fait et ce qui devrait être fait.



UNE PÉDAGOGIE INTERACTIVE & FLEXIBLE

La pédagogie du séminaire s'appuie sur des études de cas – véritables simulation de projet – et/ou sur les projets des participants qui sont abordés sous forme de cas tout au long du séminaire.

Ainsi, selon le degré de maturité et d'expérience des participants, la pédagogie du séminaire s'appuie sur un outillage adapté.

La durée du séminaire est de 3 jours, qui peuvent être soit consécutifs ou réalisés en 2+1 jours afin

d'optimiser la montée en compétence et le suivi de formation des participants.

Un suivi personnalisé et coaching individualisé des participants sur leurs projets peut bien sûr aussi être une modalité très efficace de suivi de cette formation.

Sans oublier de réitérer le 360° 6 à 12 mois après le séminaire.

Les participants repartent du séminaire avec des outils concrets et supports facilitant la mise en application immédiate :

- Support de Formation
- Fiche Pocket
- CD Rom de ressources (recueil d'outils et techniques de gestion de projet)
- Rapport des questionnaires PM 360°
- Accès site web (portail sur sites de gestion de projet)

UN PROGRAMME COMPLET – MANAGEMENT DE PROJET SUITE



INTRODUCTION

- Les enjeux du management de et par projet
- Qu'est-ce que le management de projet ?
- Les facteurs clés d'échec et de succès
- Le cycle de vie d'un projet et la pyramide inversée

1. PHASE DE DÉFINITION DU PROJET

- Les 6 étapes
- Les outils indispensables : « Scope » du projet, analyse SWOT, objectifs SMART, Organigramme Technique...
- Etude de cas (simulation et/ou cas réels)
- Revue de validation et de lancement de projet : les techniques de présentation.

2. PHASE DE PLANIFICATION

- Les 6 étapes
- Les techniques et outils de planification (Pert, Gantt, MS Project)
- Les techniques d'analyse du risque
- Mise en application

MANAGER UNE ÉQUIPE PROJET

- Jeu pédagogique
- Règles de constitution d'une équipe
- Les phases de maturité d'une équipe
- Techniques d'animation et de motivation des membres de l'équipe projet

MANAGER LE CHANGEMENT

- Les différents acteurs d'un projet (Sponsors, Agents, Cibles, Avocats)
- Les résistances au changement
- Le diagnostic préalable : anticiper l'intensité potentielle des résistances
- Obtenir l'adhésion de tous
- Le plan de maîtrise du changement

3. PHASE DE MISE EN ŒUVRE

- Le processus de suivi et de contrôle
- Les techniques de représentation de l'avancement du projet (Courbes d'avancement, courbes en S)
- Les différentes revues

4. PHASE DE CONCLUSION

- Les enjeux de la conclusion
- Les étapes indispensables (réception, période d'accompagnement, transfert, bilan...)

TRANSFERT DE FICHER : ACROBAT READER

- Vous souhaitez transférer de votre PC un document à un client qui est équipé d'un Mac Intosh ?
- Vous voulez qu'Open'act vous envoie par mail un rapport type (sample) de Scan, Agility ou de SPM ?
- Vous souhaitez obtenir de votre hôtel les dernières versions des fiches produit de Manager Productif ou de Management de Projet pour les présenter à un client ?

La solution logicielle existe et en plus elle est gratuite.

Acrobat Reader est en effet un freeware – logiciel libre de droit– qui permet de lire des fichiers conçus à partir de n'importe quel logiciel (word, excel, Xpress...) et de n'importe quelle plateforme (windows, Mac OS, Linux, Unix...).

Il suffit simplement de remplir les conditions suivantes :

1. Avoir téléchargé Acrobat Reader sur le site de son éditeur : www.adobe.com
2. Que le concepteur du document l'ait mis au format acrobat (*.pdf) grâce au logiciel acrobat distiller (qui lui malheureusement est payant !).

Open'Act a bien sûr rempli déjà la deuxième condition afin de pouvoir éditer des fichiers au format Acrobat de tous ses documents.

A vous de remplir la première si vous désirez profiter de cette fonctionnalité. Acrobat Reader vous sera d'ailleurs fort utile sur le Net où bon nombre de documents téléchargeables sont enregistrés sous ce format.

Pour en savoir plus : www.adobe.com

Open'Act

12, rue Désiré Ruggieri
75 018 PARIS

Téléphone : 01 53 09 20 40
Télécopie : 01 53 09 20 41
Messagerie : contact@openact.com

**RETROUVEZ-NOUS SUR LE
WEB !
WWW.OPENACT.COM**

Pour aider chacun à atteindre ses objectifs

Open'Act