



# Savoir faire émerger de nouvelles idées et besoins qui deviennent des projets

*La réussite du projet commence dès l'amont*

<b>Catégorie :</b> Introduction	<b>Code :</b> IOPM01
<b>Durée :</b> 2 jours en présentiel ou distanciel	<b>Profil :</b> Chef de Projet, Chef de Projet Sénior, Directeur de Programme
<b>Pédagogie :</b> Théorie 40% vs Pratique 60%	<b>Évaluation :</b> Quizz en fin de formation
<b>Langue :</b> Dispensé en français ou en anglais	<b>Tarif :</b> 4.000€ HT pour un groupe de 12 personnes maximum

*Cette formation a un double objectif : développer les compétences et faire prendre conscience aux participants de l'importance cruciale des phases amont des projets. L'idéation et l'expression des besoins sont les étapes déterminantes pour la vie et le succès du projet. Créer de la valeur, répondre aux attentes implicites et explicites du client -interne ou externe, travailler en co-design, sont aujourd'hui des passages obligés du management d'un projet. Savoir faire émerger des idées, les capter, les prioriser, les traduire en besoins tangibles, deviennent les éléments clés d'une approche projet réussie de bout-en-bout.*

*Cette formation repose sur des rappels théoriques variés et mobilise des techniques et outils éprouvés, notamment dans le monde Agile, elle permettra aux participants, à travers des exercices pratiques, de les maîtriser et de les utiliser dans leur quotidien.*

## OBJECTIFS

- Comprendre l'idéation et son processus
- Identifier et cartographier les parties prenantes
- Maîtriser une méthode d'idéation : le CPS « Creative Problem Solving »
- Piloter le cycle de vie et les étapes de l'idéation à l'expression des besoins
- Faire émerger, puis capter les idées, les hiérarchiser et les transformer en besoins
- Mobiliser les outils et techniques collaboratives issus du monde Agile
- Répondre au défi des estimations initiales

## Les atouts de d<sup>2</sup>X Expertise

- Des intervenants expérimentés et consultants en management de projet
- Une pédagogie orientée vers l'action et le feedback
- Des outils issus directement de nos missions de conseil



# Programme de la formation

## IDÉATION

### 1<sup>ère</sup> PARTIE :

- Introduction : pourquoi l'idéation et la génération d'idées ?
- Développer l'écoute active avec un quizz : savez-vous écouter ?
- Définition de l'idéation : principes, faits et chiffres
- L'idéation au service de l'innovation, de la créativité et de la conduite du changement

### 2<sup>ème</sup> PARTIE :

- La méthode « Creative Problem Solving » - CPS
  - Caractéristiques
  - Principes
  - Les parties prenantes
- Idéer avec le CPS
- Les trois étapes du CPS
  - Clarifier l'objectif
  - Générer des solutions
  - Préparer la mise en œuvre

### 3<sup>ème</sup> PARTIE :

- Un « innovation game » pour faire émerger, produire et sélectionner des idées
  - « Prune the Product Tree »
    - Construire l'arbre
- La réflexion individuelle
- Le travail collectif
- Le Pre-mortem
- Les méthodes de priorisation
- La matrice PPCo (Plus, Potentiels, Craintes, options)
- Savoir pitcher

## SYNTHÈSE



## EXPRESSION DES BESOINS

### 1<sup>ère</sup> PARTIE :

- Introduction : l'écosystème de l'expression des besoins
- Le portefeuille de projets : initier, choisir, exécuter et évaluer
- Les parties prenantes
  - Les définir
  - Les bénéfices de les intégrer dès l'amont
  - La classification
  - La priorisation
  - Le registre des parties prenantes

### 2<sup>ème</sup> PARTIE :

- Le cycle de vie amont du portefeuille
- Le management par la valeur
- Le co-design
- La structure et le cycle de vie de l'expression des besoins
- L'identification des besoins et de la demande
  - La méthode QQQQCP
- L'évaluation de la demande
  - Le Business Case
  - Le POC
  - L'étude de faisabilité

### 3<sup>ème</sup> PARTIE :

- Techniques et outils Agile pour l'expression des besoins
- Des besoins au Product Backlog
  - Les User Stories
- Le Design Thinking
- Le Value Proposition Canvas

### 4<sup>ème</sup> PARTIE :

- Le défi des estimations initiales
  - La Business Value
  - Les méthodes d'estimation et de priorisation
    - La suite de Fibonacci
    - La technique de « T-Shirt Size »
    - Le planning poker

## SYNTHÈSE ET CONCLUSION