

Maîtriser durablement l'agilité

Cible : Directeurs, managers à potentiel

Pré requis : Aucun

Objectifs :

- Acquérir une méthode pour accélérer la transformation de l'entreprise.
- Faire évaluer son mindset pour amplifier les transformations.
- Apprendre à penser « agile » durablement grâce à l'intelligence collective et regagner du temps.
- Favoriser la communication rapprochée entre les membres du projet, en transversalité.
- Apporter plus de valeur dans chaque projet et les livrer à temps.

Durée : 2 jours, soit 14 heures (de 9h à 12h30 – 13h30 à 17h)

Délai d'accès : 1 mois ouvré avant le début de la formation (durée estimée entre la demande du bénéficiaire et le début de la prestation)

Dates et lieu de formation : La formation se déroulant en intra entreprise, les dates et les lieux de formation vous seront communiqués par votre entreprise 15 jours avant la formation.

Modalité : Formation en intra entreprise, en présentiel.

Nombre de stagiaires : Groupe de 4 à 12 personnes

Accessibilité : Cette formation intra-entreprise est accessible aux personnes en situation de handicap. Notre référente handicap Marylise (referent-handicap@lumerys.com) s'assurera avant la formation que les règles d'accessibilité ERP et d'accueil des personnes à mobilité réduite soient respectées sur le lieu de formation. Si vous êtes concernés par d'autres formes de handicap, contactez notre référente, afin qu'elle puisse mettre en œuvre les mesures nécessaires pour vous accueillir et préparer le matériel, espace et supports adaptés à votre handicap.

Tarifs : Formation intra entreprise, nous contacter.

Contact : Marylise Chrétien (01.40.36.71.92) – contact@lumerys.com

Contenu :

Journée 1

PSYCHOLOGIE DU PROCESS DE MUTATION

- S'appuyer sur les récentes avancées des neurosciences pour comprendre comment chacun interagit avec le changement et peut créer les meilleures conditions pour aborder la transformation.

INTRODUCTION À L'AGILITÉ

- Définition du concept d'agilité, de ses composantes, de la naissance de ce concept.

ÉTAT D'ESPRIT ET BÉNÉFICES

- Plus qu'une méthode, l'agilité est un état d'esprit, une ouverture, une favorisation du travail en intelligence collective.
- Bénéfices d'une méthode agile : manifeste agile, comparaison avec le cycle en V, introduction à la vitesse, notion de « client » en méthode agile.

VALEUR

- Une dimension clé : priorisation par la valeur, valeur ajoutée et non valeur ajoutée.

MÉTHODE SCRUM

- Le vocabulaire, les rôles, le fonctionnement dans son quotidien et avec ses prestataires.
- Etude de cas concret : le retour d'expérience du passage agile d'un grand site internet français.

Journée 2

QUIZZ SCRUM

- Ancrer en mémoire les principes fondateurs de la méthode par un jeu collectif.

REVUE DE SPRINT

- Revue de sprint efficace de A à Z.
- Revue de tous les outils de gestion projet en méthode agile : post-it, tableau, burndown chart, fichier Excel.

GESTION DES RISQUES

- Apprendre à dresser une liste des risques avant le démarrage d'un projet et enclencher une démarche PDCA.

CHOIX D'UN PROJET = MISE EN PRATIQUE

- Choix d'un projet et travail de chaque étape de la méthode agile, « sprint en mode accéléré ». Il s'agit à ce stade d'un projet qui, volontairement, ne s'inscrira pas dans le quotidien des équipes.
Cette étape vise à dérouler 3 semaines de projet en 2 heures.
- Mise en pratique/cas concret sur un sujet choisi par l'entreprise. Lancement live d'un projet et simulation de sa vie dans le temps.

Méthode pédagogique :

- Journée 1 : état d'esprit et méthode, alternance de jeux et de théorie, amenant chacun à comprendre et à s'approprier par l'expérimentation les principes et les raisonnements agiles
- Journée 2 : orientée sur un approfondissement et une pratique en mode réel

Supports pédagogiques :

- Book support de la méthode utilisable dans le temps
- Jeux de cartes de l'agilité pour chaque groupe de projet.
- Matériel : paper-board, écran, vidéo projecteur.
- Accès à un What's App de l'agilité, réservé à toutes les personnes accompagnées.

Evaluation des acquis / satisfaction de la formation :

- Evaluation continue pendant la formation : PDCA = processus d'amélioration continue (planifier, développer, contrôler, ajuster). Elle est mise en œuvre dans les exercices, études de cas ou mises en situation au cours de la formation. Elle est suivie de corrections immédiates, débriefings.
- Questionnaire d'évaluation de la formation.
- Questionnaire de satisfaction adressé à chaque participant à l'issue de la formation.
- Attestation individuelle de formation.

Accompagnement pédagogique :

La formation est co-animee par Marylise Chrétien et Sébastien Robert, fondateurs de Lumerys et formateurs.

**40 ans cumulés de développement business – 20 ans de développement personnel
– 10 ans de pratique des stratégies de réussite et de neurosciences**

Marylise CHRETIEN possède 25 ans d'expérience en stratégie de marque, dans le digital et en innovation.

Expérience

- Co-fondatrice - Lumerys (secteur : conseil)
- Directrice Numérique – groupe SPIR (secteur : petites annonces)
- Directrice Marketing Multi Canal – groupe Hersant / Paru-vendu (secteur : petites annonces)
- Directrice Conseil – Auxipresse (secteur : conseil stratégie / marketing)
- Directrice Marketing & Developmeent – Nomade.fr / groupe Tiscali (secteur : telecom/ internet)
- Responsable Marketing – Le Parisien / Groupe Amaury (secteur : presse)

Formation

- Ecole de commerce : ESSCA – Marketing Communication
- Formée à la PNL
- Formée à la conduite du changement et au développement personnel

Sébastien ROBERT a 15 ans d'expérience en business digitaux / création d'entreprise. Il possède une double compétence ingénieur et marketing digital.

Expérience

- Co-fondateur – Lumerys (secteur : conseil)
- Membre du conseil de surveillance – Electro dépôt (secteur : distribution)
- Managing Director - Topannonces / Spir communication (secteur : petites annonces)
- Co-Organizer du concept de Startup Week-end en France (secteur : associatif)
- Marketing Director – Metaboli (secteur : jeux video / e-commerce)
- E-CRM Project Manager – Expedia (secteur : tourisme / e-commerce)
- Business Analyst – eBay (secteur : petites annonces / e-commerce)

Formation

- Ecole de commerce : ISC – Master Marketing / Communication
- Ecole d'ingénieur : ECE – Master en informatique / internet
- Staffordshire University : Informatique
- Formé à la conduite du changement et au développement personnel

Lumerys SARL 7 rue du Cardinal Mercier 75009 Paris

SIREN : 802 162 727 R.C.S Paris N° TVA Intracom. FR 61 802162727

Capital social : 8 000 € - contact@lumerys.com – 01.40.36.71.92