

LAMARCK
Institute[®]

**CATALOGUE DE
FORMATION**

Formations et accompagnement

PARIS – LILLE – NANTES

Valorisons l'humain !

« Nous pensons qu'innover, c'est faire différemment avec les ressources que l'on a et sommes convaincus que chaque membre de l'entreprise peut lui apporter de la valeur.

Nous vous accompagnons au travers de nos formations, nos coaching et notre offre de conseil. »

LE MOT DU FONDATEUR

Après un premier poste de statisticien à la Coface puis 18 années dans le conseil, je décide de fonder Lamarck Institute. Mes points d'entrée dans la formation sont les certifications anglo-saxonnes de **management de projet et de service** : PMI, PRINCE2, SCRUM, ITIL, COBIT, P3O, CMMi, ...

Par l'expérience, je m'aperçois que ces compétences techniques ne suffisent pas et qu'il faut accompagner les hommes et les femmes dans leurs relations concrètes. À côté du **savoir-faire**, il est fondamental de mettre en place du **savoir-être**. Je me forme à ce qui constitue notre communication et nos motivations : Process Com, MBTI, PNL, Triangle Dramatique de Karpman, Art Oratoire, ... Je me suis aussi formé au coaching chez Agophore, Institut Français de PNL et Patrick Minod pour l'Art Oratoire.

En parallèle de la formation, j'ai coordonné pendant 8 ans les projets de mécénat de compétence et ai acquis de cette riche expérience la conviction que l'efficacité reposait avant tout sur la motivation interne de chaque collaborateur de l'entreprise.

Avec Lamarck Institute, nous voulons vous proposer le meilleur de toute cette expérience en adressant les compétences métiers et interpersonnelles :

- Formations certifiantes au management de projet (PMP, SCRUM, PRINCE2, DevOps)
- Formations à la communication (Prise de parole, Process Communication, MBTI, Gestion de Conflits...)
- Formations aux outils bancaires (VBA, Mathématique et algorithmique financières...)
- Formations sur les banques 3.0 (Fintech, Big Data, Blockchain, posture du manager 3.0...)

Nos intervenants sont experts dans leur domaine et en pédagogie. Ils ont des profils très différents et sont complémentaires. Que ce soit en coaching ou en formation, ils sauront adapter leurs approches à vos attentes.

Aymeric Magnan de Bellevue

Ceux qui vous accompagnent



Aymeric Magnan de Bellevue

Je crois que chaque homme et chaque femme qui composent nos organisations ont un énorme potentiel à développer et que je peux les y aider. Après une première expérience de statisticien à la Coface puis 18 années dans le conseil en innovation où j'ai été formateur et responsable des mécénats de compétence, je décide de fonder Lamarck Institute. Mon parcours universitaire est jalonné d'un DESS d'économétrie à Paris II, d'un Master II de philosophie et d'un Master II d'histoire de l'art à Paris X. Dans mon métier de formateur et de coach, je me suis formé aux approches suivantes : Process Communication, Process Thérapie Model, PNL, MBTI, Triangle Dramatique de Karpman, Art Oratoire, PMI, PRINCE2, SCRUM, DevOps, ITIL, COBIT, P3O, CMMi, IACCM, Blockchain.



Stéphane Malochet

M'impliquer dans les situations de changement attendue par mes clients représente ma grande satisfaction de Coach et de formateur. Inspirer, accompagner et transmettre, sont les leviers que j'utilise en formation, en coaching et également à travers mes conférences spectacles. Consultant sénior en Recrutement en cabinet puis DRH d'un gros acteur de l'Internet j'ai depuis 2003 consacré mon énergie à la formation et au Coaching. Ma passion : Utiliser différents axes (Formation, Coaching, E learning, Spectacle). Pour Mettre en œuvre ces interventions je suis formé aux approches suivantes : Coach et formateur certifié Process Communication, Praticien certifié en Hypnose Ericksonienne, formé à l'Analyse Systémique École de Palo Alto et au Co-développement, formé à la MBSR et certifié « Well Scan » méthode de gestion du Stress.

Ceux qui vous accompagnent



Cécile Dupire

Je crois en la diversité des talents, la richesse des expériences et en la capacité qu'a chacun d'entre nous de devenir le héros de sa propre histoire. Mon expérience de manager, de consultante, puis d'entrepreneure en Asie, m'a amenée, à accompagner entreprises et managers dans leurs transitions. Plutôt qu'une spécialité, j'ai choisi la variété, m'appliquant à mettre en lien ce qui semblait inconciliable. Khâgneuse, diplômée de l'ENSAE, et dotée d'un DESS de Droit, j'allie rigueur de l'analyse, intuition, humanisme et créativité au service des projets que j'accompagne.

Coach Professionnelle PCC, formatrice et consultante, je suis aujourd'hui certifiée dans les approches suivantes : Erikson Coaching international, MBTI, Design Thinking, STRONG et formée à l'animation d'atelier d'écriture, au co-développement et à la facilitation graphique.



Lionel Cohen

L'humain est le cœur des organisations, et ma vocation est d'aider les gens dans tous leurs besoins d'évolution. Informaticien de métier, j'ai construit des systèmes de gestion performants pour éliminer le plus possible de tâches rébarbatives et répétitives. A ce titre j'ai été formateur depuis toujours en informatique. Formé académiquement à l'UTC et à HEC Paris, j'ai exercé ce métier dans de nombreuses entreprises de toutes tailles et secteurs d'activité. Mais je voulais aider encore plus les gens. J'ai alors entrepris de me former à la PNL et à l'hypnose Ericksonienne, puis à la méditation pleine conscience et à la CNV. J'exerce depuis plusieurs années en tant que thérapeute, en plus de mes activités de formateur, élargies à ces nouvelles disciplines, et de consultant.

Ceux qui vous accompagnent



Sophie Gallois

Former les hommes ce n'est pas remplir un vase, c'est allumer un feu comme le disait Aristophane. Le facteur humain est au cœur de la performance. Créer ou faire émerger le bien-être individuel pour mieux servir le collectif est mon moteur, j'aime observer les changements positifs et voir émerger la motivation chez chacune des personnes que je rencontre. Après une expérience dans le commerce, la vente et le management, je me suis orientée vers l'accompagnement au changement et la formation. Je suis aujourd'hui Coach, Formatrice et Hypnothérapeute. Je suis titulaire d'une Maîtrise de Sociologie (Paris V). Mon approche repose sur : l'Hypnose Eriksonienne, la PNL, les Interventions Orientées Solutions, l'Impérative Self, l'Entretien Motivationnel et la Systémie.



Nicolas Bischoff

Tout change et rien ne change ! Les fondamentaux humains restent les mêmes de façon immuable, mais ils prennent des formes qui parfois sont source d'interrogations. La prise de recul devient un outil puissant lorsqu'elle sait s'adjoindre les clés des fonctions opérationnelles. Mû par une curiosité jamais satisfaite, j'ai navigué dans les domaines mathématiques et financiers en ayant une image de plus en plus précise de ce qu'est la finance sous l'angle du risque, des normes comptables, de l'ALM, des modèles de risque et de valorisation... La banque est un véhicule privilégié de contrôle du risque systémique dont les banques centrales définissent les indicateurs. Je suis titulaire de deux DEA de mathématiques, l'un en analyse, l'autre en probabilités et finance, et j'ai enseigné les mathématiques à presque tous les niveaux pendant quelques dizaines de milliers d'heures.

Ceux qui vous accompagnent



Olivier Pouyat

J'apporte l'Art du Plaisir au Travail pour plus d'efficacité professionnelle au sein d'une organisation. J'ai la croyance profonde, qu'un individu dans une organisation ou qu'une équipe dans une entreprise, fonctionne efficacement s'il vient avec envie et sourire travailler chaque matin. J'ai exercé 15 ans en tant que manager d'équipe et responsable RH. J'accompagne les organisations coaching, en formation et dans leur recrutement. Spécialiste de la communication opérationnelle des managers, mon approche se base sur les diplômes et certifications suivants: DESS en gestion des R.H. Formateur-coach certifié en Process Com, Process Thérapie, Coach (International Mozaïk), l'Elément Humain de Will Schutz et le coaching paradoxal.



Maximilien Nayaradou

J'aime désacraliser les connaissances savantes pour les rendre accessible. J'ai été économiste à l'Union des Annonceurs, enseignants-chercheur à l'IEP de Lille, économètre à l'Institut National du Cancer, ingénieur de recherche à l'Institut Europlace de Finance, secrétaire général de la Chaire Groupama « Les particuliers face aux risques » à l'Université Paris-Dauphine. Je suis aujourd'hui Directeur des Projets R&D au pôle de compétitivité Finance Titulaire d'un doctorat de sciences économiques de l'Université Paris-Dauphine et d'un DEA de Philosophie de l'Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne, je suis spécialiste en économie des investissements immatériels (publicité, R&D, brevets, logiciels, innovation). Mes travaux portent aujourd'hui sur la fintech et la finance digitale.

Ceux qui vous accompagnent



Stéphanie Dembak

Démystifier les outils et les remettre au service de l'humain et de l'échange, c'est la genèse de ma vocation de formatrice. Être pragmatique, aller à l'essentiel et favoriser l'apprentissage par la manipulation, c'est ainsi que j'ai toujours procédé où en tant que responsable de projets de transformations dans de grandes entreprises, je m'appliquais accompagner les changements provoqués par les nouveaux outils numériques. Diplômée du CELSA, de l'Institut Français de Presse (Paris II - Assas) et de Sciences Po. Paris, j'interviens aussi bien pour coacher de grands dirigeants sur leur usages des réseaux sociaux, que pour accompagner les collaborateurs de grandes entreprises dans leur acculturation au digital ou encore, pour aider à lutter contre l'illectronisme via les réseaux associatifs.



Romain Pelouze

Nous évoluons dans un environnement où les compétences, techniques comme relationnelles, sont au cœur de notre évolution et notre épanouissement professionnel. Je veux transmettre, à toute personne désireuse d'acquérir de nouvelles compétences, mon expérience et différentes méthodes qui pourront les aider au quotidien dans l'atteinte de leurs objectifs.

Suite à un M2 Gestion des Instruments Financiers, j'ai pu intervenir sur des problématiques variées au sein de différentes BFI. Je suis intervenu au sein de middle-offices puis comme développeur tactique "commando" entre Paris et New York avant d'évoluer, ensuite, comme chef de projet. Je suis certifié sur les méthodes PRINCE2 et SCRUM.

Ceux qui vous accompagnent



Laurent Derelle

Le savoir est l'une des rares richesses que l'on peut partager sans en être appauvri, il prend toute son ampleur lorsqu'il touche le plus grand nombre. Fort de ces convictions, je m'applique à faire en sorte que mon expérience puisse être profitable à d'autres.

Tout d'abord Consultant Développeur d'applications de proximité pour les banques, j'ai mis un premier pied dans l'univers du Pilotage des Risques de Crédit où j'ai œuvré pendant 13 ans. J'ai eu l'opportunité de m'impliquer dans la qualification des défauts, le calcul des provisions, le déploiement d'évolutions réglementaires, la modélisation des indicateurs bâlois, les calculs des ratios réglementaires ou la publication du COREP. Je suis certifié sur les méthodes PRINCE2 et SCRUM.



Thomas Boidot-Dorémieux

La curiosité est un vilain défaut est une de mes principales qualités. Cela m'a valu de commencer par l'informatique, en continuant par l'ellipsométrie spectroscopique, la biométrie, la finance, le big data, l'intelligence artificielle et la blockchain. Chaque fois, j'ai été plus que ravi de pouvoir partager et creuser ces découvertes lors de mes séances de formation à mes clients, collègues et étudiants.

Nous avons tous tellement de raison de nous intéresser aux choses qui nous entourent qu'il est important pour un formateur de captiver, de jouer et d'interagir avec son public comme j'ai aussi l'occasion de le faire au théâtre, autre méfait de ma curiosité. Mon but est que les participants soient satisfaits du temps investi et aient envie d'en savoir encore davantage.

Ceux qui vous accompagnent



Audrey Barboni

Face à la complexité, je suis persuadée de l'utilité de la simplification des process et du positionnement de l'humain au centre des échanges. Pour tout projet, une méthodologie claire et comprise par tous est un facteurs clefs de réussite.

Issu d'un parcours universitaire pluridisciplinaire (Droit, IEP, IAE) me permettant d'aborder les problématiques opérationnelles et organisationnelles sous tous les angles, j'ai évolué exclusivement dans le domaine du consulting. Mon objectif est d'apporter les réflexes méthodologiques appropriés pour faire naître les synergies gagnantes au sein des équipes. Je suis certifiée dans les approches PRINCE2 et SCRUM.



Patricia Houeix

Depuis toujours curieuse du comportement humain, j'ai transformé cette curiosité en passion dans mon métier de consultante formatrice. Riche de nombreuses années d'expérience, j'ai vécu et assisté aux mutations technologiques et organisationnelles des entreprises. Je suis convaincue que les softs skills en sont une des clés de voute de l'adaptation. J'accompagne les individus dans le développement de leur efficacité personnelle au service de la performance collective.

Après ma formation initiale en Psychologie du Travail j'ai effectué une formation de formateur. Je me suis spécialisée en Efficacité Professionnelle et je suis certifiée Prince2et accréditée Praticienne Insight Discovery.

NOS RÉFÉRENTIELS



Le PMI® (Project Management Institute, USA) est une association créée en 1969 pour valoriser le métier du management de projet. Ce référentiel de bonnes pratiques recueille l'ensemble des outils nécessaires au management de projet.



(PRojects IN Controlled Environments) est une méthode de gestion développée par le gouvernement britannique. PRINCE2 met en place une organisation de projet qui permet de se focaliser sur la rentabilité du projet pour l'entreprise.



Le métier de PMO se professionnalise dans les organisations qui gèrent de multiples projets. P30® – Portfolio, Programme and Project Offices – permet une mise en œuvre cohérente de programmes et de projets. P30 est aligné sur PRINCE2.



Les méthodes Agiles envahissent nos organisations et parfois bougent les lignes. Scrum est la plus répandue des méthodes. Elle définit un cadre « holistique et itératif » permettant de mettre en œuvre des projets complexes conformément aux principes du Manifeste Agile.

NOS RÉFÉRENTIELS



La Process Communication Model est un modèle de communication développé par le psychologue Taibi Kahler. C'est l'outil qui permet d'intervenir efficacement sur la motivation et sur le stress et ainsi d'optimiser sa communication.



Le Dr Steve Karpman a eu le coup de génie en 1968 de modéliser le Triangle Compassionnel, souvent appelé "Triangle Dramatique ». Cet outil simple et efficace permet de repérer les conflits, d'en comprendre les mécanismes et d'en sortir afin de communiquer et de collaborer ensemble.



La Programmation Neuro Linguistique permet de communiquer avec efficacité en créant le rapport avec son interlocuteur. Elle permet de modéliser les comportements gagnants, de fixer des objectifs individuels et de groupes, de travailler sur les valeurs, etc. Cet outil américain à été importé en France à l'IFPNL, qui est l'institut de référence.



Le MBTI est probablement l'inventaire de personnalité le plus répandu au monde puisque environ 2 millions de personnes par an répondent au questionnaire. Par la compréhension de son type psychologique, on peut améliorer les relations personnelles et professionnelles, augmenter la productivité et identifier les préférences en matière de leadership et de communication.

SOMMAIRE

1- COMMUNICATION COACHING ET CRÉATIVITÉ

Process Communication®
Certification en communication interpersonnelle (CPF)
Art Oratoire
Piloter son stress
Digital Zen Attitude
Initiation à l'élément humain
L'élément humain avancé
Communiquer et changer avec la PNL
Triangle dramatique – Karpman Process Model
Communication d'influence
Conférence spectacle
Communication personnelle sur les réseaux sociaux
Management d'équipe
Manager Coach
Co-développement
MBTI et Coaching collectif
Construire sa vision d'équipe
Training Game
Coaching individuel

2- MANAGEMENT DE PROJET

Initiation à la Gestion de Projet basée sur le PMBOK®
Préparation à la certification PMP® du PMI®
Certification PRINCE2® Foundation
Certification PRINCE2® Practitioner
Le métier de PMO – P3O
Certification SCRUM Foundation
Certification SCRUM Product Owner
Certification SCRUM Master
Certification DevOps Foundation

3- FINTECHS ET MÉTIERS DE LA BANQUE

Fintechs

Fintechs: aspects politiques, réglementaires économiques

Fintechs et Banques

Insurtechs et Assurances

Fintechs et Asset Management

Initiation à l'intelligence Artificielle

Initiation au risque bancaire

Initiation à l'ALM et Liquidity Risk

Stress testing et stratégie

Supervisory Regulatory Evaluation Process

Techniques du risque de crédit

Gouvernance des modèles et SR11-07

Techniques du risque de contrepartie

Techniques du risque de marché

Certification Blockchain Foundation

VBA Découverte

VBA Intermédiaire

VBA Avancés

4- FORMATIONS SUR-MESURE

5- CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

1- COMMUNICATION COACHING ET CRÉATIVITÉ



PROCESS COMMUNICATION

La Process Communication® est un modèle de découverte et de compréhension de sa propre personnalité et de la personnalité des autres. C'est un outil puissant permettant de développer des stratégies de communication adaptées. Pragmatique et immédiatement opérationnel, il permet de prévoir les comportements des individus en situation de stress, de les repérer et donne les clefs pour aider à sortir du stress et pour retourner vers une "pensée claire".

Ce modèle a été développé dans les années 70 par l'américain Taibi Kahler, docteur en psychologie, notamment à la NASA pour recruter les astronautes et a été récompensé par le prix Eric Berne.

1. Introduction et découverte du modèle

Les fondamentaux du modèle

Les principes de personnalité dans la Process Communication®

2. Les types de personnalités

Les 6 types de personnalités

Les comportements liés

3. Identification de son profil

L'inventaire de personnalité

4. Le concept de perception

S'entraîner à traduire son message dans la perception de l'autre

Changer de registre de communication pendant une réunion de travail

5. Les canaux de communication et leur utilisation

Les canaux de communication

Utiliser des outils pour comprendre la personnalité de son interlocuteur

Exercice du feed back

6. Management et motivation

Les styles de management

Se motiver et motiver les autres avec les besoins psychologiques

7. La gestion des comportements inefficaces

Les signaux d'alerte

Les 6 mécanismes d'échec de la communication

La régulation des comportements

La mise en place d'actions concrètes

Objectifs

Donner une compréhension des processus de communication qui sont à l'œuvre.

Fournir un outil opérationnel pour gérer son stress et agir sur celui des autres.

Permettre d'adopter des attitudes de management efficaces.

Faire prendre conscience de ce qui permet de se sentir bien et de ce qui met mal à l'aise dans telle ou telle situation.

Participants

Toute personne désireuse de comprendre son propre fonctionnement et celui de ceux qui l'entourent dans le cadre professionnel aussi bien que personnel.

Méthode pédagogique

Jeux de rôles

Simulation

Aspect théorique

Prérequis

Aucun

Durée

2 jours (14 heures)

Certification en communication interpersonnelle (CPF)

Cette certification reconnue au CPF vous permettra d'explorer la Process Communication® en profondeur pour découvrir et comprendre votre propre personnalité et de la personnalité des autres, de développer des stratégies de communication adaptées. Pragmatique et immédiatement opérationnel, il permet de prévoir les comportements des individus en situation de stress, de les repérer et donne les clefs pour aider à sortir du stress et pour retourner vers une "pensée claire".

Ce modèle a été développé dans les années 70 par l'américain Taibi Kahler, docteur en psychologie, notamment à la NASA pour recruter les astronautes et a été récompensé par le prix Eric Berne.

Comprendre les concepts de base PCM

- Distinguer la manière de dire de ce qui est dit.
- Connaître les six types de personnalité et leur manière spécifique de communiquer. Remise à chaque participant de son Inventaire de Personnalité.

Développer une communication positive

- Savoir utiliser la règle de la communication.
- Les différents modes de perception pour chaque type de personnalité.
- Reconnaître les signes, attitudes et comportements révélateurs du type de personnalité de son interlocuteur.
- Utiliser le bon canal de communication.

Gérer les situations de "mécommunication", tensions, incompréhensions, inefficacité, conflit naissant ou avéré...

- Les besoins psychologiques : source de motivation ou de démotivation
- Comment identifier les manifestations positives ou négatives des besoins psychologiques de son interlocuteur. Comment y répondre ?
- Le stress négatif et ses différentes manifestations.
- Les trois degrés de stress : « drivers », mécanismes d'échec et désespoir.
- Stratégies d'intervention pour revenir à une communication positive

Entraînement pédagogique

- Tout au long du parcours, utilisation du simulateur
 - outil interactif et innovant d'entraînement et de certification - qui propose de nombreuses interactions avec de vrais personnages, réactifs aux propositions faites par le participant.

Objectifs

Développer ses compétences en communication interpersonnelle

Connaître sa structure de personnalité, utiliser le Canal de Communication approprié à son interlocuteur, repérer ses sources de motivation et les développer, identifier les signaux précurseurs de tension ou de conflits naissants, gérer les comportements sous stress.

Interagir avec le Canal de communication approprié à son interlocuteur, gérer les signaux précurseurs de tension, gérer les comportements sous stress.

Participants

Toute personne désireuse de comprendre son propre fonctionnement et celui de ceux qui l'entourent dans le cadre professionnel aussi bien que personnel.

Méthode pédagogique

Jeux de rôles

Entraînement avec le simulateur

Aspect théorique

Prérequis

Aucun

Durée

28h : 2 x 2 jours

35 h : dans le cadre d'un dossier CPF ou si choix de l'option certification: 28h en présentiel & 7h en E-learning

ART ORATOIRE

Développer le leadership et le charisme est de plus en plus important dans la communication car l'impact de l'image est décisive dans l'évolution personnelle et professionnelle. Ces prises de parole sont souvent contraintes par des appréhensions, des peurs archaïques d'être jugé, un manque de confiance, du trac, du stress...

L'art oratoire permet de conjuguer, d'une manière innovante et harmonieuse, arts de la présence, du souffle, de l'écoute, de la voix parlée avec intelligence émotionnelle, créativité et approche systémique.

1. Représentation de soi comme orateur

Quelle est la vision que j'ai de moi comme orateur?

Quelles sont les points forts et les points faibles?

Première prise de parole et débriefing

2. Les trois principes fondamentaux

L'orateur devant l'ensemble des interlocuteurs

L'orateur comme personnage social

L'orateur en relation avec son public

3. Les 5 portes d'entrée

- *Le physique, travail sur la posture et la verticalité*
- *La respiration, travail sur les différents types de respiration*
- *Le regard*
- *L'utilisation du silence, travail sur la structuration du discours par le silence*
- *La voix, travail sur la couleur de voix pour amplifier l'impact du discours*

4. Training sur les 5 portes d'entrée

Les canaux de communication

Objectifs

Permettre une prise de parole impactante

Augmenter la confiance en soi

Participants

Toute personne désireuse de prendre la parole en public, de gagner en impact et de développer son charisme.

Méthode pédagogique

Prise de parole

Débriefing

Aspect théorique

Prérequis

Aucun

Durée

2 jours (14 heures)

PILOTER SON STRESS

Le stress est une composante naturelle du monde du travail, mais il a atteint des sommets d'intensité depuis le début du siècle. Or, les facteurs de stress étant externes à l'individu, il ne peut pas les contrôler à priori. Afin de ne plus être passif face à eux, c'est à chacun de connaître et comprendre ces facteurs, puis de connaître et comprendre son fonctionnement interne afin d'adapter au mieux sa réponse aux stress extérieurs.

Basée sur les enseignements de l'École de Palo Alto ainsi que sur la méditation pleine conscience, la formation *Piloter son stress* permet de réduire considérablement l'impact des événements de l'entreprise sur les collaborateurs en leur apprenant à maîtriser la seule chose qu'ils contrôlent vraiment : leur mental.

1. Les neurosciences à la découverte du cerveau

Les grandes régions du cerveau et leurs rôles respectifs dans la vie quotidienne.

Comment les hormones conditionnent nos émotions et nos réactions corporelles.

2. Les facteurs de stress en entreprise

Origines diverses des troubles liés au stress.

Réponses (ou pas) des organisations face aux risques psychosociaux.

3. Connaître son mode de fonctionnement

Identifier son profil psychologique et ses besoins face au travail.

Se comprendre soi-même et s'accepter pour mieux accepter les autres au sein de l'organisation.

4. Le concept de mental

Qu'est-ce que le mental et quelle est son utilité?

Comment en reprendre le contrôle progressivement?

5. Sortir du jeu de l'affrontement

Identifier les situations tendues avec du recul.

Comprendre les besoins des différentes parties et les exprimer en demandant du feedback.

6. La courbe du changement

Identifier et connaître les étapes à tout changement important dans nos vies (personnel, professionnel).

Se projeter vers un objectif motivant pour sortir du ravin et de l'inaction.

7. Renforcer ses capacités et se libérer du sur-stress

La préparation mentale au service de son épanouissement.

La prise de recul et la réduction consciente de la stressabilité.

Choisir, planifier et agir pour évoluer.

Objectifs

Donner une base de compréhension de l'origine du stress au travail, des implications personnelles de ce stress et de la manière dont notre esprit le gère.

Pouvoir se placer dans une autre perspective face au stress afin de le piloter, le réduire ou l'utiliser quand c'est nécessaire. Savoir placer son mental au repos régulièrement afin de ne plus se laisser dominer autant par les stimuli négatifs de l'environnement.

Participants

Toute personne concernée par le stress et qui souhaite comprendre le fonctionnement de son cerveau, de ses émotions conscientes ou inconscientes afin de pouvoir agir dessus au quotidien.

Méthode pédagogique

Ateliers pédagogiques
Exercices pratiques
Travail de groupe
Apport théorique

Prérequis

Souhait de mieux vivre son quotidien professionnel.

Durée

2 jours (14 heures)

DIGITAL ZEN ATTITUDE

Charge mentale, épuisement professionnel et infobésité sont à l'origine de l'apparition du récent droit à la **déconnexion**. Comment **concrètement utiliser** au mieux les **outils numériques** ? Quelles bonnes pratiques installer pour que les outils restent des facilitateurs du travail en commun ? Comment trouver la bonne mesure entre efficacité et épuisement dans notre relation aux outils numériques ? Voici les sujets explorés dans cette journée.

Introduction

Introduction sur les principes généraux de l'intérêt qu'il faut porter aujourd'hui aux sujets liés à la déconnexion. Et passation d'un questionnaire individuel pour clarifier son rapport aux outils numériques.

1. Les 22 bonnes pratiques à mettre en œuvre au quotidien, par exemple :

- *S'organiser des séquences spécifiques pour gérer ses sollicitations numériques*
- *Paramétrer ses notifications*
- *Etre « off line » pendant les réunions et les rendez-vous*
- *Enregistrer ses contacts pour identifier l'origine des appels entrants*
- *Envoyer des mails en différé*
- *Prendre des pauses régénérantes*
- *Signaler ses absences ou ses indisponibilités dans votre messagerie, même de courte durée*
- *Mettre en place un binôme en cas d'absence prolongée, pour le suivi des dossiers en cours, associée à un message d'absence en cohérence*
- *Insérer une signature de mail pour sensibiliser*

2. Jeu collectif « La bonne collaboration numérique »

C'est un jeu de cartes illustrant plusieurs manières de vivre une situation. Il y a plusieurs réponses. De manière interactive et ludique, les participants se questionnent sur les bonnes et moins bonnes pratiques face au numérique en entreprise.

3. Séance de relaxation collective

Comment utiliser la méditation pleine conscience pour mieux se déconnecter et mieux se reconnecter avec encore plus de focalisation et de concentration. Initiation à l'usage de l'application « Ma Bulle de Déconnexion ».

Objectifs

3 moments dans la formation :

Découvrir et quantifier son rapport aux outils numériques.

Identifier les bonnes pratiques individuelles et collectives qui vont nous rendre plus efficaces ensemble.

S'initier à une pratique de relaxation utilisable dans sa journée et ainsi faire des pauses vraiment ressourçantes.

Participants

Toute personne désireuse de mettre en place un usage équilibré des outils numériques pour elle-même ou pour son service.

Méthode pédagogique

Jeux de rôles

Simulation

Apport théorique

Prérequis

Aucun

Durée

1 jour (7 heures)

INITIATION A L'ÉLÉMENT HUMAIN

Cette formation d'initiation à l'Élément humain de Will Schutz a été conçue pour les personnes désirant améliorer la conscience de soi et l'estime de soi: les dirigeants, les leaders, les cadres et tous les professionnels ; les équipes autodirigées ; les professionnels de la relation d'aide et d'accompagnement. Cette expérience est une expérimentation, qui vous permet de mieux vous connaître vous-même et dans la relation aux autres.

1. Premiers pas

Les principes de l'Élément humain
L'authenticité
Le choix

2. Le comportement

Les sources de la connaissance de soi
Les dimensions du comportement
Les aspects du comportement
Feedback
Transparence
Le Microlab

3. Les Sentiments

Introduction
Dimensions des sentiments
Aspects des sentiments
Feedback
Transparence
Microlab

4. Le Soi

Introduction
La motivation interne
Mesure
La présence à soi
La détermination de soi
La conscience de soi.
Feedback
Transparence
Activité

Objectifs

Amener les participants à avoir une meilleure conscience de soi., à faciliter leur créativité, leur prise de décision

Participants

Toute personne désireuse d'augmenter la qualité de ses relations avec soi et les autres ; son indépendance et son autonomie ; son efficacité ; sa pleine conscience .

Méthode pédagogique

Expérimentation
Apports théoriques
Feed-Back
Exploration individuelle
Atelier en groupe

Prérequis

Aucun

Durée

3 jours (21 heures)

L'ÉLÉMENT HUMAIN NIVEAU AVANCÉ

Cette formation niveau avancé à l'Élément humain de Will Schutz a été conçue pour les personnes ayant fait le niveau initiation et désireuses améliorer la conscience de soi et l'estime de soi: les dirigeants, les leaders, les cadres et tous les professionnels ; les équipes autodirigées ; les professionnels de la relation d'aide et d'accompagnement. Cette expérience est une expérimentation, qui vous permet de mieux vous connaître vous-même et dans la relation aux autres.

1. L'estime de soi

Qu'est ce que l'estime de soi?

Comment puis-je accroître mon estime de de moi-même

2. Méthodes : Accroître l'estime de soi

Le climat

L'idéal de soi

Les choix

Origines

Essence

Affirmations

3. Les défenses

Introduction

Le Blâme

Contribution Partagée et Responsabilité

Contre quoi nous défendons nous?

Les mécanismes de Défense

Activité

4. La Santé

La somatisation

Conscience du corps

Comment l'esprit agit sur le corps

Bénéfices

Quelles Maladies?

Le Positif

Activité

Objectifs

Amener les participants à avoir une meilleure : estime de soi, conscience de ce qui se joue dans la relation, notamment les comportements défensifs. Permettre aux participants d'obtenir une plus grande conscience de son corps.

Participants

Toute personne désireuse d'augmenter la qualité de ses relations avec soi et les autres ; son estime de soi ; la visibilité sur ses choix de vie ; sa santé.

Méthode pédagogique

Expérimentation

Apports théoriques

Feed-Back

Exploration individuelle

Atelier en groupe

Prérequis

Aucun

Durée

2 jours (14 heures)

COMMUNIQUER ET CHANGER AVEC LA PNL

La Programmation Neuro Linguistique est née aux Etats-Unis dans les années 1970. Elle part du travail de deux universitaires qui décident d'observer et de modéliser les comportements des grandes stars de la communication et de la thérapie de l'époque.

La PNL nous aide à communiquer avec efficacité, à utiliser au mieux nos propres ressources à optimiser nos performances ou à trouver nos valeurs et ce qui nous motive.

1. La PNL

Présentation et philosophie

Un modèle pas une théorie

Le comment et le pourquoi

Les trois pôles du fonctionnement humain

Les trois mécanismes pour établir la carte du monde

2. L'Observation

Observer et calibrer

Congruence et incongruence

3. Le langage et la communication

Postulats de la communication

Etablir le rapport

Synchroniser et conduire

Ecouter et reformuler

Critères d'un Feed Back efficace

4. L'objectif

Déterminer un objectif

Critères d'un objectif bien formulé

Le Méta-modèle

5. Etats internes en ancrages

Définition de l'ancrage

Auto-ancrage de ressources

Submodalités

Les niveaux logiques

Communiquer efficacement

Méthodologie de changement

Ancrer les ressources au contexte

Dissociation simple

Générateur de comportements nouveaux

Métaphore et communication

Objectifs

Découvrir et mettre en application les conditions pour une communication efficace.

Fixer des objectifs concrets et motivants

Développer son potentiel.

Intégrer les principes du changement.

Renforcer sa détermination

Participants

Cette formation s'adresse à tous les professionnels qui souhaitent acquérir de nouveaux outils de communication et une démarche d'accompagnement réussie.

Méthode pédagogique

Expérimentation

Apports théoriques

Feed-Back

Exploration individuelle

Atelier en petits groupes

Prérequis

Aucun

Durée

5 jours (35 heures)

TRIANGLE DRAMATIQUE – KARPMAN PROCESS MODEL

Le Dr Steven Karpman est une des légendes de l'Analyse Transactionnelle. Il est connu pour sa théorie du Triangle Dramatique qui fait référence dans la gestion des conflits.

Après un long temps de silence, ses travaux ont été re-formalisés depuis une dizaine d'années ce qui permet d'en proposer une version simple et efficace applicable en entreprise comme dans la vie personnelle..

Histoire de la naissance du Triangle Dramatique

Le Triangle de la Compassion

Les Triangles internes

Le Switch, un apport original dans la formule des Jeux

Les différents niveaux de Jeux Psychologiques

Les Triangles scénariques et le renforcement de la décision précoce

« SALMEC », les 6 sabotages d'une conversation

Les boucliers « CASE » ou 4 attitudes pour décourager l'intimité

Les boucles perdantes E.R.A.

Les Options ou comment utiliser les Etats du Moi

Les « trucogrammes » du Dr Karpman

Les 5 contrats de confiance d'une relation saine

Une méthode pour décoller les timbres : Bring it, Talk it up, Wrap it up

Objectifs

Analyser les situations de conflit avec une nouvelle grille de lecture Repérer les signaux précurseurs d'une amorce de Jeu Psychologique Utiliser des outils de réparation et de prévention

Participants

Toute personne souhaitant se former pour son usage personnel ou recherchant une certification pour enseigner le modèle.

Méthode pédagogique

Expérimentation
Apports théoriques
Exploration individuelle
Atelier en groupe

Prérequis

Aucun

Durée

2 jours (14 heures)

COMMUNICATION D'INFLUENCE

Chaque fois que nous communiquons, nous influençons notre entourage. Mais nos tentatives pour convaincre nos interlocuteurs ne sont pas toutes couronnées de succès. Nos comportements managériaux, nos prises de positions, ont un impact plus ou moins grand, plus ou moins souhaité sur notre environnement professionnel. A l'heure où chaque manager doit développer son influence hiérarchique et transverse il devient crucial de s'approprier les techniques qui vont impacter sa capacité à déployer son leadership. Adopter les comportements adéquates, choisir les mots justes, favoriser l'engagement des équipes, sont les clés de cette capacité à convaincre que nous allons explorer dans cette journée.

1. Les fondations

Les règles de l'écoute active
Les techniques de synchronisation
Etablir un rapport de confiance

2. Nos difficultés à être convaincant

La joute verbale
Notre expertise à échouer
Notre envie de convaincre face à notre capacité d'écoute
Comment utiliser ses oreilles et ses yeux plus que sa bouche.

3. Les Clés de l'influence

L'angle de conviction
Le protocole d'adhésion

4. Les outils pour consolider

Le Feedback « Positive Inquiry »
Le recadrage assertif

Objectifs

Augmenter sa capacité de conviction
Faire adhérer sans contraindre
Etablir un climat de confiance

Participants

Toute personne se trouvant en situation de devoir faire passer ses idées dans un contexte complexe.

Méthode pédagogique

Atelier théâtral
Mise en situation
Aspect théorique

Prérequis

Aucun

Durée

1 jour (7 heures)

CONFERENCE SPECTACLE

Conférence spectacle : « **Mentalisme et Leadership** ». Au-delà de son aspect spectaculaire et même parfois magique, le mentalisme est un ensemble de techniques qui permettent d'illustrer de nombreuses situations de l'Entreprise. Développer son sens de l'observation, communiquer en leader ou encore développer sa confiance en soi jouent un rôle essentiel dans l'entreprise complexe d'aujourd'hui. Créé par des Coachs en entreprises également mentalistes de spectacle, cette conférence unique ne vous laissera pas indifférent. Le public devient acteur d'incroyables expériences qui marqueront sa mémoire. Un excellent moyen de réussir un séminaire d'équipe.

Plusieurs techniques sont mises ici à contribution. PNL, Hypnose, communication d'influence, illusion, dans un contexte ludique et spectaculaire.

Le mentaliste propose des expériences insolites qui seront analysées et commentées par les participants. Les concepts utilisés pourront être assimilés et utilisés par chacun dans sa vie personnelle ou professionnelle.

En découvrant certaines astuces vous augmenterez l'impact de votre communication et la réalisation de vos objectifs personnels et professionnels.

Cet spectacle vous permettra de découvrir de façon innovante et divertissante comment votre cerveau vous joue parfois des tours.

Sous la forme d'un spectacle interactif, le public devient acteur dans la découverte de ses capacités d'observation et de mise en action.

Participez à une aventure enthousiasmante.
Découvrez votre talent caché.
Et repartez avec quelque chose en plus !

Objectifs

Vivre un moment fédérateur en équipe
Apprendre des choses sérieuses sans se prendre au sérieux.

Participants

Un groupe dans un contexte de formation ou de cohésion d'équipe..

Méthode pédagogique

Spectacle alternant expériences insolites et exposés théorique.
Sollicitation bienveillante de la participation du public.

Prérequis

Aucun

Durée

1 heure 30

COMMUNICATION PERSONNELLE SUR LES RESEAUX SOCIAUX

Comprendre le fonctionnement des réseaux sociaux pour développer avec pertinence sa visibilité et sa réputation. Savoir mettre en cohérence les contraintes des médias sociaux avec son positionnement professionnel et ses objectifs de développement.

1. Introduction

Réseaux sociaux idées reçues et réalités
Définitions essentielles
Bénéfices / risques de la communication personnelle sur les RS

2. Tour d'horizon des principaux outils et de leurs spécificités

Linked In, Twitter, Facebook, Instagram
Présentation des interfaces et fonctionnalités

3. Cadrer sa communication personnelle

Définition de ses besoins
Fixation de ses objectifs

4. Construire son profil

Questions à se poser
Bonnes pratiques
Définir sa ligne éditoriale
L'alimenter dans le temps.

5. Construire et entretenir son réseau

L'observation
Les relais de croissance
Evolution de votre communication personnelle dans le temps.

Module optionnel de coaching personnalisé 1/2 journée supplémentaire

Approfondissement sur un ou deux outils
Accompagnement dans la conception de la ligne éditoriale par outil
Accompagnement dans la mise en place des profils

Objectifs

Amener les participants à être autonome pour mettre en œuvre les règles de fonctionnement des réseaux sociaux afin de développer avec pertinence leur visibilité et leur réputation

Participants

Toute personne possédant peu ou pas d'expérience sur les réseaux sociaux et souhaitant y développer sa présence.

Méthode pédagogique

Apports théoriques
Tour de table
Démonstrations
Simulation

Prérequis

Être à l'aise avec la manipulation des outils digitaux : ordinateur personnel et smartphone.

Durée

1 jours (7 heures)

MANAGEMENT D'ÉQUIPE

Cette formation au management d'équipe a été conçue pour les personnes désirant améliorer leur pratique managériale en responsabilité d'une équipe opérationnelle : les managers et toute personne en responsabilité directe ou fonctionnelle d'une équipe. Ces deux journées vous permettent d'acquérir et de tester le panel d'outils de management les plus souvent nécessaires en action dans sa posture de manager. Deux grandes typologies d'outils vont être distribués : les outils en situation de management collectif et les outils en situation de management individuel.

1. Qu'est-ce que manager? / Quelle posture?

La définition

La posture l'axe relationnel / l'axe structure

2. Comment fédérer son équipe?

Atelier

L'outil du manager coach pour fédérer

La fixation d'objectif

Poser les règles avec son équipe

La posture basse dite de « puissance »

3. Choisir son style de management en fonction de la situation

L'autonomie

Les différents styles de management

L'adaptation en temps réel

Atelier testons 'outil

4. Comment optimiser la motivation individuelle

Théorie de la motivation

Sa propre motivation

Atelier de mise en pratique

5. Les entretiens individuels

Recadrer

Déléguer

Dire non

6. Les signes de reconnaissances

Concept

Application

Clôture du stage

Objectifs

Amener les participants à acquérir les outils les plus utilisés en situation de management collective et individuelle.

Participants

Toute personne désireuse d'augmenter la qualité de ses actions en management et de sa posture de manager à la fois sur l'axe relationnel et sur l'axe de la structurel

Méthode pédagogique

Expérimentation

Apports théoriques

Feed-Back

Atelier en groupe

Prérequis

Une expérience en management

Durée

2 jours (14 heures)

MANAGER COACH

À travers la découverte des 6 talents du Manager Coach, nous allons permettre à chaque manager de comprendre ses moteurs et ses freins à l'apprentissage et à l'action en position managériale. Nous allons nous familiariser avec ses réactions sous pression et nous projeter dans la compréhension des motivations des collaborateurs.

Pre-work

15 jours avant le séminaire, passation en ligne de l'inventaire *Process Com* par chacun des participants.

Jour 1

Débriefing de l'inventaire **Process Communication** et présentation du modèle.

Présentation des 5 Talents du Manager Coach :

1- Donner du sens au job de chacun

Exercice: partage des visions personnelles, alignement de la vision et des valeurs de l'entreprise.

Jeux de rôles: savoir communiquer sa vision à son équipe.

2- Donner des objectifs

Articulation avec la vision; Objectifs explicites et implicites; Eviter la confusion entre objectifs, résultats, et comportements; Gestion des priorités; Pratique de la préparation de feuilles d'objectifs.

Jeux de rôles: savoir communiquer les objectifs.

3- Donner du Feedback

Description des feedbacks de renforcement et de changement.

Exercices pour percevoir l'impact émotionnel du feedback.

Deux démarches de feedback en face à face.

Jeux de rôles: feedback de renforcement, puis feedback de changement.

Jour 2

4- Apporter de la reconnaissance

Les éléments de reconnaissance auxquels nous sommes sensibles, les situations de non-reconnaissance, impact émotionnel de chaque situation.

Pratique: recherche des facteurs de reconnaissance et de non-reconnaissance de chacun.

Jeux de rôles: savoir communiquer de la reconnaissance en face à face.

5- Inspirer

Découverte de la « **Push / Pull Theory** » (Comment alterner maïeutique et directives)

- **Le jeu des balles** (comment rendre autonomes ses collaborateurs)
- **Le jeu des chapeaux** (comment dépasser les étiquettes qui freinent)
- **Convaincre** en situation d'adversité.

Objectifs

Prise de conscience par le manager que son outil de travail, c'est avant tout sa connaissance de lui-même associée à sa lecture des motivations et capacités de ses collaborateurs.

Apporter les méthodes pour actionner les 5 talents clés du Manager Coach.

Participants

Toute personne en posture managériale ou en phase de prendre un poste de management.

Méthode pédagogique

Jeux de rôles

Simulation

Aspect théorique

Prérequis

Aucun

Durée

2 jours (14 heures)

CO-DÉVELOPPEMENT

Le co-développement propose une approche d'accompagnement entre pairs reposant sur l'intelligence collective. Centrée sur l'efficacité opérationnelle, cette démarche, à destination des managers hiérarchiques ou transverses, repose sur le partage des pratiques et vise à permettre à chacun de trouver des solutions à ses problématiques opérationnelles.

1. Introduction et découverte de la méthode

Les fondamentaux du co-développement :

- *Présentation de la méthode Champagne et Payette*
- *Comprendre les enjeux, les prérequis, les rôles et les étapes clés*

2. Expérimenter les 6 étapes

Partage et choix de situations opérationnelles présentées par les participants

*Expérimentation des 6 étapes du co-développement
Retours d'expériences et identification des best practices*

3. Expérimenter le rôle du client et de consultant

*Savoir présenter une problématique opérationnelle
Travailler l'écoute active*

Adopter une démarche orientée solutions

5. Adopter une posture d'animateur en s'appuyant sur l'approche systémique

Comprendre l'approche systémique

Définir les objectifs

Poser des questions efficaces de clarification

Réguler les échanges et identifier les facteurs d'équilibre et de déséquilibre

S'appuyer sur la dynamique de groupe

Favoriser l'agilité et l'intelligence collective

Obtenir un feedback

Évaluer les impacts et en tirer les conclusions

6. Intégrer des séances de co-développement dans sa pratique managériale

Favoriser l'engagement de chacun dans un contexte collaboratif au sein de son service

Construire une stratégie de communication

Préparer deux séances de co-développement

Communiquer

Objectifs

Expérimenter le processus de co-développement

Découvrir les apports de la dynamique de réflexion collective

Acquérir les bases d'une animation de groupe de co-développement pour pouvoir l'utiliser dans son service ou dans son entreprise

Participants

Toute personne désireuse de créer une dynamique de réflexion collective et de résoudre avec ses pairs des problématiques opérationnelles.

Méthode pédagogique

Chaque stagiaire participera aux mises en situation et occupera les différentes fonctions. Il se verra remettre un classeur avec le support projeté.

Prérequis

Aucun

Durée

2 jours (14 heures)

MBTI ET COACHING COLLECTIF

Le MBTI est probablement l'inventaire de personnalité le plus répandu au monde puisque environ 2 millions de personnes par an répondent au questionnaire. Par la compréhension de son type psychologique, on peut améliorer les relations personnelles et professionnelles, augmenter la productivité et identifier les préférences en matière de leadership et de communication.

1. Introduction et découverte de la méthode

Les fondamentaux du modèle MBTI

Les principes de personnalité de Carl Jung et leur implication dans le modèle MBTI

Passation du questionnaire

Explication de la notion de préférence

2. Auto-positionnement et partage en collectif

Compréhension des quatre fonctions

Expérimentation

Partage sur les impacts (communication, management, mode de fonctionnement de l'équipe)

3. Compréhension de son profil

Découverte et partage des caractéristiques des différents profils

Échanges et présentation croisée des types

Accompagnement individuel entre type apparent, type reconnu et type validé

4. Dynamique du type

Comprendre la dynamique du type (fonction dominante, auxiliaire, tertiaire, inférieure) et évolution

Type MBTI, stress et gestion de stress

5. Manager et communiquer en fonction du MBTI

MBTI et leadership

Profil de l'équipe: identifier les préférences de communication de son équipe, les leviers et les risques

Partage : comment ajuster sa communication pour une efficacité optimale (conduite du changement, gestion de conflit, stratégie de communication, gestion de projet, constitution d'équipe)

6. Application pratique

Identification d'une problématique concrète par chaque participant

Analyse de la situation

Plan d'actions

Objectifs

Comprendre le modèle MBTI

Comprendre son profil et celui des autres

Développer une communication adaptée à ses interlocuteurs en tenant compte de leurs profils MBTI

Identifier les atouts et complémentarités dans un groupe et en faire un levier managérial

Utiliser l'outil MBTI comme un outil de développement personnel et collectif

Participants

Toute personne désireuse de comprendre son mode de fonctionnement et celui des autres, afin d'améliorer sa communication interpersonnelle et son management.

Méthode pédagogique

Chaque stagiaire se verra remettre un classeur avec le support projeté.

Prérequis

Aucun

Durée

2 jours (14 heures)

CONSTRUIRE SA VISION D'ÉQUIPE

« Il n'y a pas de vent favorable à celui qui n'a pas de destination ». Sénèque

Véritable **travail en équipe** axé sur la **co-construction**, ce séminaire vous permettra de répondre à la question suivante: « Quelle est notre **vision d'équipe** et **comment** allons-nous la **mettre en œuvre** ? ».

Pre-work

15 jours avant le séminaire, passation en ligne de l'inventaire *Process Com* par chacun des participants.

Jour 1

1. Débriefing de l'inventaire *Process Communication*

La contribution au travail en équipe demande une excellente connaissance de soi, une grande capacité à apprendre de ses interactions avec les autres et une énergie suffisante pour traduire cet apprentissage en actions.

L'inventaire de personnalité *Process Communication* permet de réaliser cet état des lieux et de définir les points de progression :

- Il permet une meilleure connaissance de soi
- Il permet aussi de comprendre comment, sous pression, chacun de nous adoptons d'autres comportements, pas forcément adaptés à la situation rencontrée.

2. Découverte de la cartographie des besoins attendus de l'équipe

À travers la *Process Com*, donne des clés pour mieux travailler ensemble.

3. Participation à un « Rêve éveillé »

« Quelle vision d'équipe avons-nous pour notre entreprise ? »

Jour 2

4. Structurer sa vision autour de :

- Nos différents types de clients ? Leurs spécificités ?
- Les services que nous leur proposons ? Notre valeur ajoutée ?
- Nos compétences clés ? Nos ressources ? Notre organisation ? Notre système d'information ?
- Nos valeurs, comportements, et principes de fonctionnement ?

5. Clarification de la situation actuelle et identification des facteurs clés de succès du changement

6. Prendre des engagements collectifs et individuels pour atteindre la vision

Objectifs

Ce séminaire associe connaissance de soi, cohésion d'équipe et décisions opérationnelles. Le livrable est un ensemble d'engagements individuels et collectifs.

Témoignage :

Cedric Garcin, Partner & CTO OgilvyOne :
« Trois ans plus tard, l'équipe parle encore de l'impulsion lancée par ce séminaire. Une vraie réussite collective. »

Participants

Comité de direction, BU, entité opérationnelle. Cette vision doit donc se construire collectivement.

Méthode pédagogique

Test de personnalité
Jeux de rôles
Simulation
Apport théorique

Prérequis

Passation de l'inventaire de personnalité *Process Communication*.

Durée

2 jours (14 heures)

TRAINING GAME

Un Training Game est une simulation reproduisant une réalité dans laquelle les participants devront mettre en œuvre les compétences, qualités, savoir-faire et savoir-être pour gérer des situations plus ou moins complexes. A l'image d'un simulateur de vol qui reproduit à l'identique les conditions de pilotage d'un avion, ou une de la situation réelle

En fonction du type de Training Game, on utilisera un terme plus spécifique tel que Management Game, Business Game, Negotiation Game ...

1ERE PARTIE : PREPARATION

Présentation de la journée, des objectifs et de l'organisation
Présentation et lecture individuelle des documents du cas
Réponse aux questions des participants
Préparation en équipe de la stratégie à mettre en place pour résoudre les différentes situations, déclinaison de cette stratégie en un plan d'action concret
Présentation du plan d'action

2EME PARTIE : GAME

Préparation de la première action prévue dans le plan d'action (5 à 10 minutes) Réalisation de la simulation avec un ou des anim'acteurs (sans limite de temps)
Débriefing de l'action menée entre participants, prise en compte des informations nouvelles et/ou des éléments de la simulation pour conforter ou modifier le plan d'action Passage à l'action suivante

3EME PARTIE : DEBRIEFING

Débriefing de la journée par les participants
Débriefing de la journée par les animateurs Synthèse d'apports de fond
Evaluation et recommandations

Objectifs

Former des équipes,
Evaluer les modes de fonctionnement des groupes et des individus
Décider en explorant les différentes options possibles d'évolution d'une situation
Auditer une situation

Participants

Toute personne désireuse d'augmenter la qualité de ses relations avec soi et les autres

Méthode pédagogique

Expérimentation
Feed-Back
Exploration individuelle
Atelier en groupe

Prérequis

Aucun

Durée

1 jours (14 heures)

COACHING INDIVIDUEL

Le coaching est un moyen pour changer. Dans un cadre de confidentialité et de confiance, le coach va permettre au coaché de trouver les ressources qu'il a en lui pour se transformer et atteindre ses objectifs. C'est par le dialogue et par des exercices que cette prise de conscience et cette transformation vont s'opérer. Les sources de la démarche chez Lamarck Institute sont la PNL, la Process Com, le MBTI, l'Art Oratoire ou encore le coaching orienté solutions. Le coaching se déroule en 7 séances (+ ou - 2) d'1h30.

Séance 0

Dans le cadre d'un coaching d'entreprise, il y a au début un entretien « tri-partite » qui regroupe le commanditaire (RH, Manager ...), le coaché et le coach pour définir le cadre général.

Séance 1

*Prise de contact et entrée en relation.
Formulation du contexte et définition de l'objectif*

Séance 2

*Découverte du profil de personnalité (MBTI ou Process Com selon le cas)
Compréhension des interactions aidantes ou non avec le contexte*

Séances suivantes

*Point d'avancement sur l'objectif global du coaching
Définition d'un sous-objectif de séance
Dialogue ou exercices sur ce sous-objectif*

Entretien tri-partite à mi parcours

Entretien avec le commanditaire, le coaché et le coach sur les avancées, le ressenti global et le nombre de séances restantes.

Avant dernière séance

C'est une séance de bilan entre le coach et le coaché qui vont regarder ce qui a été vécu, les avancées comme les points d'amélioration. Le coach et le coaché décident de ce qui sera dit et de ce qui restera confidentiel lors de la dernière séance tri-partite.

Dernière séance

Cette séance est tri-partite et a pour objet de faire un bilan sur la méthode, sur le ressenti et sur l'objectif du coaching.

Objectifs

Opérer un changement ou une transformation
Améliorer sa performance
Prendre confiance en soi
Être accompagné dans une prise de poste ou dans tout autre moment important de sa vie professionnelle

Participants

Toute personne désireuse d'être accompagnée pour changer et optimiser son fonctionnement.

Méthode pédagogique

Dialogue, mise en situation, exercices de simulation

Prérequis

Aucun

Durée

5 à 9 séances de 1h30

2- MANAGEMENT DE PROJET



INITIATION À LA GESTION DE PROJET

Cette formation d'initiation à la gestion de projet a été conçue pour fournir les notions et outils essentiels aux nouveaux chefs de projet et aux membres de leurs équipes pour mener à bien leur projet. Elle aborde le cycle de vie complet d'un projet, depuis son initialisation, sa description initiale, sa mise en place, jusqu'à sa phase souvent négligée de clôture. Les notions abordées sont mises en œuvre par la réalisation de cas pratiques. La formalisation retenue est celle du référentiel PMBOK® Guide du PMI®.

1. Introduction

Le PMI® et le PMBOK® Guide.

Définition d'un projet.

Les composantes d'un projet.

Les cycles de vie, les critères de succès.

Le projet dans son environnement, les parties prenantes.

Structures organisationnelles.

2. Gestion du contenu et de l'intégration

Charte de projet.

Formalisation du besoin, définition du contenu.

Découpage de projet, maîtrise des modifications.

3. Gestion des coûts et des délais

Techniques d'estimation.

Ordonnancement des tâches.

Elaboration et optimisation de l'échéancier du projet.

Réserves et provisions.

Référentiel.

Introduction à EVM.

4. Gestion de la qualité

Coût de la qualité.

Assurance qualité VS Contrôle qualité.

Les 7 outils de la qualité.

Audit qualité.

5. Gestion de l'équipe de projet

Rôle du gestionnaire de projet.

Motivation et influence.

Résolution de problèmes et prise de décision.

Matrice des responsabilités.

Bâtir une équipe efficace.

Gestion de conflits.

6. Gestion des parties prenantes et mécanismes de communication

Typologies de parties prenantes.

Plan de communication.

Modes de communication.

Conduite de réunion.

Habilité de la communication

7. Gestion des risques et des approvisionnements

Incertitudes et contraintes.

Identification, analyse et pilotage.

La tolérance au risque.

Le processus d'approvisionnement et son environnement.

Sélection d'un fournisseur.

Les types de contrat.

Objectifs

Amener les participants à un niveau où ils pourront reconnaître les principaux processus de management d'un projet, élaborer un plan de management de projet, et assister ou réaliser les tâches de suivi et contrôle.

Participants

Toute personne possédant peu ou pas d'expérience en gestion de projet, ou une expérience empirique éloignée du cadre formel de la gestion de projet et de ses bonnes pratiques.

Méthode pédagogique

Apports théoriques
Tour de table
Etude de cas
Simulation

Prérequis

Aucun

Durée

2 jours (14 heures)

PRÉPARATION À LA CERTIFICATION PMP® DU PMI®

La certification PMP® (Project Management Professional) du PMI® (Project Management Institute) est la certification la plus reconnue mondialement dans le domaine du management de projet. Elle démontre l'expérience, la formation et les compétences de son détenteur pour piloter des projets.

Ce stage présentiel de 6 jours, animé par un formateur certifié PMP®, est destiné aux personnes ayant une expérience significative en management de projet et souhaitant obtenir un meilleur niveau de compréhension du domaine.

1. Introduction

Le PMI et le PMBOK

Le processus de certification

2. Cadre du Management de Projet

Définitions

Processus et domaines de connaissance en management de projet.

3. Code d'éthique et de déontologie du PMI®

4. Management de l'Intégration du Projet

5. Management du Contenu du Projet

Planification du management du contenu.

Définition des exigences et du contenu.

Elaboration de la SDP.

Maîtrise et validation du contenu.

6. Management des Délais du Projet

Planification du management des délais.

Définition des activités.

Estimation des durées des activités.

Elaboration et maîtrise de l'échéancier.

7. Management des Coûts du Projet

Planification du management des coûts

Estimation des coûts., élaboration du budget.

Maîtrise des coûts par la technique EVM

8. Management de la Communication du Projet

Planification du management de la communication.

Management et maîtrise de la communication.

9. Management des Ressources Humaines du Projet

Planification du management des RH.

Constitution et management de l'équipe de projet.

10. Management des Risques du Projet

Planification du management des risques.

Identification et analyse des risques.

Surveillance et maîtrise des risques.

11. Management des Approvisionnements du Projet

Planification du management des approvisionnements. Procéder aux approvisionnements.

Maîtrise et clôture des approvisionnements.

12. Management de la Qualité du Projet

Concepts et modèles clés.

Planification du management de la qualité.

13. Management des Parties Prenantes du Projet

Identification des parties prenantes.

Planification du management des parties prenantes

14. Analyse financière de projet

Concepts de base.

Méthodes de sélection.

Objectifs

Acquérir les connaissances nécessaires pour se présenter à l'examen de certification PMP®.

Elargir votre connaissance des outils et techniques du management de projet.

Formaliser et structurer profondément votre savoir-faire global en management de projet.

Participants

Chefs de projet expérimentés

Directeurs de projet expérimentés

Méthode pédagogique

Apport théorique

Tour de table

Etude de cas

Simulation

Prérequis

BAC+4 : Pouvoir justifier de 4500 heures de gestion de projet

BAC+3 : Pouvoir justifier de 7500 heures de gestion de projet

Durée

6 jours (42 heures)

CERTIFICATION PRINCE2 FOUNDATION

PRINCE2® (PROjects IN Controlled Environments) est une méthode de gestion et de certification de projet qui se focalise sur trois points : l'organisation, la gestion et le contrôle du projet. Propriété du Cabinet Office, cette méthode est de plus en plus utilisée car elle favorise l'utilisation contrôlée des ressources et permet de gérer plus efficacement les projets et les risques. Le recours à PRINCE2® favorise en outre l'adoption d'un langage commun à tous les participants d'un projet. Le Cabinet Office évalue à plus de 20 000 le nombre d'organisations réparties dans plus de 150 pays utilisant cette méthode. Cette formation présente les principes essentiels de la méthode et prépare à l'examen PRINCE2® Fondamental.

1. Introduction à la gestion de projet PRINCE2®

Historique

PRINCE2® et la gestion de projet

2. Les 7 principes PRINCE2®

Justification continue pour l'entreprise.

Leçons tirées de l'expérience.

Rôles et responsabilités définis.

Management par séquences.

Management par exception.

Focalisation produit.

Adaptation à l'environnement de projet

3. Les 7 Thèmes

Cas d'affaire

Organisation

Plans

Progression

Risques

Qualité

Maîtrise des changements.

4. Les 7 processus

Diriger un projet.

Elaborer un projet.

Initialiser un projet.

Contrôler une séquence.

Gérer la livraison des produits.

Gérer les limites de séquences.

Clôturer un projet.

Etablir la liste des données d'entrée et de sortie de chacun de ces processus.

Identifier le but des principaux "produits management", ainsi que leur contenu clé.

5. Les techniques

Planification basée sur le produit.

Revue qualité.

6. Mise en pratique de la méthodologie

Etude de cas.

7. Examen-test PRINCE2® Foundation

Révision.

Test blanc et correction.

8. Passage de l'examen PRINCE2® Foundation

Examen - QCM de 75 questions. Durée 1 heure.

Objectifs

Assimiler les concepts de PRINCE2®.

Acquérir les connaissances des principes, thèmes et processus de PRINCE2®, ainsi que leur interdépendance.

Préparer les participants à travailler comme membre actif d'une équipe projet utilisant la méthode.

Préparer à l'examen de certification PRINCE2® Foundation.

Participants

Toute personne régulièrement impliquée dans la conception de projet ou activement impliquée dans les projets.

Méthode pédagogique

Chaque stagiaire se verra remettre un classeur avec le support visuel projeté.

Prérequis

Aucun

Durée

3 jours (21 heures)

CERTIFICATION PRINCE2 PRACTITIONNER

D'origine britannique, PRINCE2® (PRojects IN Controlled Environments) est une méthode de gestion et de certification de projet qui se focalise sur trois points : l'organisation, la gestion et le contrôle du projet. La formation PRINCE2® Practitioner permet d'appliquer la méthode PRINCE2® à un scénario et prépare les participants à l'examen PRINCE2® Practitioner. Les participants à cette formation de 2 jours prépareront activement la certification Practitioner en vue de son passage qui aura lieu à l'issue de la formation. La certification PRINCE2® Practitioner est le second et dernier niveau de certification PRINCE2®. Elle n'est accessible qu'aux personnes déjà certifiées au niveau Foundation ou titulaire de la certification PMP® du PMI®.

1. Introduction à PRINCE2® Practitioner

Particularités de la certification de niveau Practitioner.

Trucs et astuces de passage de l'examen.

2. Les 7 principes PRINCE2®

Rappel et application des 7 principes et l'adaptation de PRINCE2®

3. Les 7 Thèmes

Rappel des 7 thèmes

Mise en application

4. Maîtriser les 7 processus

Diriger un projet.

Elaborer un projet.

Initialiser un projet.

Contrôler une séquence.

Gérer la livraison des produits.

Gérer les limites de séquences.

Clôturer un projet.

5. Mise en pratique de la méthodologie

Entraînement à l'examen avec deux études de cas sur scénario.

Relations et imbrications Thèmes - Processus -

Techniques - Produits managements.

Méthode et environnement de projet dans le respect des principes.

6. Examen-test PRINCE2® Practitioner

Révision.

Test blanc et correction.

7. Passage de l'examen PRINCE2® Practitioner

Durée : 2.5 heures

Style d'examen à choix multiples complexes.

Objectifs

Connaître tous les processus, thèmes et techniques, ainsi que des exemples de tous les produits de management PRINCE2®.

Démontrer qu'il comprend les relations entre processus, thèmes, techniques et produits de management PRINCE2® et mise en pratique de cette compréhension.

Préparer à l'examen de certification PRINCE2® Practitioner.

Participants

Chef de projet, Responsable bureau de projet (PMO)

Directeur de Projet, de Programme

Membre de Comité de Pilotage

Méthode pédagogique

Apports théoriques

Tour de table

Etude de cas

Simulation

Prérequis

Réussite de l'examen PRINCE2® Foundation ou être titulaire de la certification PMP® du PMI®.

La lecture du manuel officiel PRINCE2® est conseillée.

Durée

2 jours (14 heures)

LE METIER DU PMO – P3O

Les organisations mettent en place des bureaux de Projets PMO (Project Management Office) afin de gérer des projets de plus en plus nombreux ou de plus en plus complexes. P3O® – Portfolio, Programme and Project Offices – garantit une mise en œuvre cohérente de programmes et de projets lors des processus de changement au sein d'une organisation. Cette norme est alignée sur PRINCE2, MSP, et M_o_R. Elle démontre la valeur de ces PMO, explique leurs différents modèles, leur mise en œuvre, ainsi que les techniques qui facilitent la gestion des portefeuilles, des programmes et des projets avec ces structures adaptées.

1. Introduction à P3O

Définition d'un projet

Définition d'un Programme

Définition d'un portefeuille

P3O et les cycles de vie des portefeuilles, programmes et projets,
P3O et gouvernance
Rôles P3O

2. Raisons de disposer d'une structure «P3O»

Opportunités et finalités

Créations de valeur,

Les bénéfices engendrés,

Les freins les plus courants à la mise en place d'une telle structure

3. Mettre en place le modèle et mesurer son efficacité

Définition du modèle P3O

Les différents types d'organisations possibles (permanent, temporaire, virtuel)

Les facteurs de réussite de ces différents types d'organisation

Les fonctions et les services offerts

4. Définition des rôles, des fonctions et des services d'un P3O

Les rôles et les responsabilités typiques dans un P3O

Aptitudes et compétences

Gestion des rôles, génériques et fonctionnel

5. Implémentation et dynamisation d'un P3O

Les différentes phases à mettre en œuvre (identification, définition, réalisation, clôture) dans le cas d'une organisation permanente

L'implémentation dans le cas d'une organisation temporaire

L'implémentation dans le cas d'une organisation virtuelle

Objectifs

Connaître les rôles du Bureau des Portefeuilles, Programmes et Projets

Connaître les éléments pour mettre en place un modèle P3O et mesurer son efficacité

Exposer les différentes fonctions clef et services d'un P3O

Décrire les outils et techniques utilisés au sein d'un P3O.

Participants

Chef de projet, Responsable et membres de PMO

Directeur de Projet, de Programme
Senior Managers

Méthode pédagogique

Apports théoriques

Tour de table

Etude de cas

Prérequis

2 ans d'expérience en gestion de projets

La connaissance de l'anglais est nécessaire pour la bonne compréhension de cette formation

Durée

2jours (14 heures)

CERTIFICATION SCRUM FOUNDATION

Scrum est la plus répandue des méthodes agiles de gestion de projet. Elle repose sur des principes simples et rapidement applicables. Cette formation certifiante permet d'appréhender Scrum, les valeurs et les principes sous-tendus et la mise en pratique de ces techniques. Vous assimilerez les rôles, pratiques et outils qui constituent l'environnement d'un projet Scrum.

L'examen EXIN Fondation Agile Scrum fait partie du programme de qualification EXIN et a été développé en collaboration avec des experts internationaux dans le domaine.

1. Introduction à Agile et à Scrum

Importance et valeur ajoutée des méthodologies

Agiles

Principes et manifeste Agile

Certifications Agile et Scrum

2. Pratiques de Scrum

Les rôles

Les événements et Time-boxing : Sprint, stand-up quotidien, revue de Sprint, la rétrospective du Sprint

Le backlog

Pratiques et méthodes Scrum

Principes de refactoring, de programmation en binôme et d'intégration continue

Plus value de la gestion de configuration

Différence entre les tests Agile et les tests des projets classiques

Plus-value du Test-driven-development

3. Planification Scrum

Concept de plans et flexibles

Estimation fiable (principes, types, unités de mesure, techniques d'estimation)

4. Suivi de projets

Métriques utilisées dans Scrum

Graphiques couramment utilisés dans Scrum

Radiateurs d'information

5. Concepts avancés de Scrum

Application de Scrum à de grands projets avec des interdépendances complexes

Application de Scrum aux « projets de maintenance »

Application de Scrum aux équipes distribuées: avantages et inconvénients

Comment les projets au forfait peuvent être adaptés à Scrum

Comment migrer les équipes et les projets vers Scrum

Caractéristiques de Crystal, DSDM, XP and AUP: comment diffèrent-ils de Scrum ?

6. Préparation à l'examen de certification

Examen blanc, suivi de sa correction.

7. Passage de l'examen de certification EXIN Agile Scrum Foundation

Objectifs

Comprendre les principes et valeurs de l'agilité.

Appréhender le fonctionnement d'un projet Scrum.

Connaître les rôles et leurs responsabilités

Mettre en œuvre les techniques et outils nécessaires à un projet Scrum.

Vous préparer et passer l'examen de certification EXIN Agile Scrum Foundation

Participants

Chef de projet, PMO, Directeur de Projet, de Programme

Membre de Comité de Pilotage, développeurs

Méthode pédagogique

Apports théoriques

Tour de table

Etude de cas

Simulation

Prérequis

Aucun

Durée

2 jours (14 heures)

CERTIFICATION SCRUM PRODUCT OWNER

Le Product Owner, ou Responsable de Produit, est un acteur majeur de la réussite du projet. D'une part, il est en interaction avec l'équipe et d'autre part, il est la voix du client dont il comprend le métier. Il équilibre les besoins en matière d'exigences fonctionnelles et non-fonctionnelles et gère le cycle de vie du produit ou du service. La certification Agile Scrum Product Owner de l'EXIN vise à confirmer à la fois les compétences et les connaissances relatives au cadre de référence Agile et à la méthodologie Scrum, en se focalisant sur le rôle du Product Owner.

1. La façon de penser Agile

1.1 Les concepts de l'Agilité

1.2 Appliquer les principes de l'Agilité à la gestion des services IT

2. Rôle du Product Owner (Propriétaire de Produit)

2.1 Tâches et responsabilités du rôle de Product Owner

2.2 Autres rôles (Scrum Master, équipe de développement)

3. Gérer le Product Backlog (Carnet de Produit)

3.1 De la vision au Product Backlog (Carnet de Produit)

3.2 Les User Stories (incluant épopées (epics), exigences fonctionnelles et non fonctionnelles)

3.3 Créer un Sprint Backlog (Carnet de Sprint)

3.4 Surveiller et communiquer l'avancement

3.5 Garder le contrôle et gérer les livraisons

4. Projets complexes

4.1 Adapter les projets Agile

4.2 Applicabilité de l'Agile à différents types de projets

4.3 Gérer un Product Backlog ou un Service Backlog complexe

5. Ajouter de la valeur

5.1 Ajouter de la valeur métier au projet

5.2 Représenter la voix du client

6. Préparation intensive à l'examen de certification

Examen blanc suivi de sa correction détaillée.

7. Passage de l'examen de certification EXIN Agile Scrum Product Owner

Objectifs

Comprendre les principes et valeurs de l'agilité.

Comprendre le rôle du Product Owner

Comprendre les étapes de l'activité d'un PO

Agir en tant que PO dans un projet

Vous préparer et passer l'examen de certification EXIN Agile Scrum Product Owner

Participants

Chef de projet, PMO, Directeur de Projet, de Programme

MOA, responsable produit

Méthode pédagogique

Apports théoriques

Tour de table

Etude de cas

Prérequis

Aucun

Durée

3 jours (21 heures)

CERTIFICATION SCRUM MASTER

Scrum est la plus répandue des méthodes agiles de gestion de projet. Cette méthode met l'accent sur la dimension humaine comme facteur clef de la réussite d'un projet, les aptitudes de communication et de coaching sont essentielles. S'il n'est pas chef de projet, le Scrum Master est appelé à avoir fort leadership dans le cadre d'une conduite agile de projets.

La certification ASM vise à vous aider à mettre en place une démarche Agile (ou SCRUM) au sein de votre organisation en y introduisant notamment le rôle de Scrum Master. Cette formation vous apportera toutes les connaissances nécessaires pour appliquer Scrum en vue de maximiser la valeur apportée à un produit et réussir l'examen de certification.

1. La façon de penser Agile

- 1.1 Les concepts de l'Agilité
- 1.2 Une démarche en amélioration continue
- 1.3 Autres référentiels et méthodes Agiles
- 1.4 Application des principes Agile à la gestion de services IT

2. Rôle du Scrum Master

- 2.1 Responsabilités et engagement
- 2.2 Coacher l'équipe
- 2.3 Autres rôles (Propriétaire de produit, équipe de développement)

3. Estimation, planification, surveillance et contrôle en mode Agile

- 3.1 Rédiger le Product Backlog (Carnet de produit)
- 3.2 Planification Agile
- 3.3 Estimation Agile
- 3.4 Suivi et communication de l'avancement
- 3.5 Garder le contrôle

4. Projets complexes

- 4.1 Adapter les projets Agile
- 4.2 Applicabilité de l'Agile à différents types de projets
- 4.3 Gérer un Product Backlog ou un Service Backlog complexe
- 4.4 Gestion d'Agile dans l'utilisation et l'intégration d'outils

5. Adoption de la démarche Agile

- 5.1 Introduction à Agile
- 5.2 Auto-organisation
- 5.3 Conditions et environnement approprié à l'Agile

6. Préparation intensive à l'examen de certification

Examen blanc suivi de sa correction détaillée

7. Passage de l'examen de certification EXIN Agile Scrum Master

Objectifs

- Comprendre les principes et valeurs de l'agilité.
- Comprendre les différences avec les méthodes traditionnelles
- Jouer le rôle de Scrum Master
- Animer les différents moments de la vie de l'équipe projet
- Vous préparer et passer l'examen de certification EXIN Agile Scrum Master

Participants

Toute partie prenante d'un projet

Méthode pédagogique

- Apports théoriques
- Tour de table
- Etude de cas
- Simulation

Prérequis

Aucun

Durée

3 jours (14 heures)

CERTIFICATION DevOps FOUNDATION

DevOps contribue au succès de l'ensemble de l'organisation en favorisant la synergie du développement Agile, de la gestion de services et des améliorations selon Lean, tout en assurant la sécurité et en conservant le contrôle dans un pipeline de livraison continue.

Le mot DevOps est une contraction des concepts en Anglais Development (Développement) et Operations (Exploitation). DevOps est un ensemble de bonnes pratiques qui mettent l'accent sur la collaboration et la communication des professionnels informatiques (les développeurs, les opérateurs et le personnel administratif) tout au long du cycle de vie des applications et des services, ce qui conduit à •l'intégration continue, le déploiement continu et le retour d'information continu.

1. Génèse de Devops

Contexte

Réalité des entreprises

Le mouvement DevOps

2. Présentation générale

Ce qu'est DevOps

Ce que n'est pas DevOps

DevOps et la performance IT

Les indicateurs de mesure de la performance IT

DevOps et l'automatisation

DevOps et les liens avec les autres référentiels

3. Les principes et les valeurs DevOps

Les principes. Les trois voies : flux de travail, feedback, expérimentation et apprentissage continus.

Les valeurs. CALMS : Culture, Automatisation, Lean, Mesure, Partage.

4. La culture devops

Compétences

Structures organisationnelles

Rôles

Collaboration et communication

5. Les pratiques DevOps

Intégration et livraison continues.

Déploiement continu.

VSM (Carte de flux de valeur), Kanban.

Théorie des contraintes.

Retours d'expérience : tableaux de bord, post-mortem...

La roue de Deming (PDCA), "Improvement Kata".

Préparation à l'échec.

Amélioration des processus ITSM.

6. DevOps et outils

Les pratiques d'automatisation

Préoccupations et catégories

7. Préparation et passage de l'examen

Passage de l'examen en fin de session

Précisions : examen en anglais sous forme d'un QCM (40 questions)

Objectifs

Comprendre les principes et valeurs de
Connaître les principes de DevOps et les relations avec les méthodes agiles, le Lean et l'ITSM

Comprendre comment améliorer les flux de travail, la communication et les boucles de feedback entre les équipes

Connaître les facteurs critiques de succès
Préparer et passer l'examen "DevOps Foundation" du Devops Institute

Participants

Développeurs, Ingénieurs système

Propriétaires de produit ou de service

Gestionnaires de processus

Tout professionnel impliqué dans le développement et la fourniture de services informatiques.

Méthode pédagogique

Apports théoriques

Tour de table

Etude de cas

Simulation

Prérequis

Une expérience informatique est conseillée.

Les supports et l'examen sont en anglais

Durée

2 jours (14 heures)

3- FINTECHS ET MÉTIERS DE LA BANQUE

En partenariat avec



FINTECHS

Cette formation, en partenariat avec le pôle de compétitivité Finance et Innovation, a pour but de montrer la pluralité et l'étendue des champs couverts par la révolution des Fintechs.

Les fintechs dans le champ de la finance ont des impacts dans le B to C et dans le B to B. Le phénomène Fintech est une désagrégation verticale de la chaîne de valeur des secteurs Banque-Finance-Assurance.

1. Préambule : Appréhender l'étendue du champ

Les Fintechs, amies ou ennemies des banques
David contre Goliath

2. Crowdfunding

Le Crowdfunding en don
Le Crowdlending
Le Crowdequity
Les Royalties

3. Insurtech

L'assurance à la demande
L'assurance collaborative
Nouveaux canaux de distribution
Nouveaux services aux assureurs et aux courtiers

4. Paiement

Un champ des possibles pour les nouveaux entrants
Services au consommateur final
Solution d'acquisition

5. Nouveaux Services Bancaires et Open API

Portofolio Finance Management
Agrégation et plateforme
Interopérabilité des agrégateurs et des Robo-advisors
Pluralité des services bancaires

7. Big Data et Fintechs

L'or noir de la donnée paiement
Empowerment client et révolution marketing
Les fintechs à l'assaut des commerçants

8. Compliance et KYC

Du Big Data à l'IA dans la compliance bancaire
Lutte anti-blanchiment
Automatisation et Mutualisation des KYC

9. Blockchain

Blockchain et Cryptomonnaie
Blockchain et métiers des titres
Blockchain et Insurtech

10. Gestion financière et pilotage du cash

Agrégation Business
Suivi de la trésorerie
Financement de la trésorerie

11. Conclusion

Les relations Banques/Fintechs
Les Fintechs sont-elles solubles dans les banques ?

Objectifs

Montrer en quoi l'émergence des fintechs est lié au mouvement de désintermédiation bancaire et aux nouvelles réglementations limitant le pouvoir des banques.

Décrire la richesse du phénomène en montrant l'importance des aspects réglementaires, marketing et digitaux qui ont rendu possible le développement rapide des fintechs

Participants

Toute personne travaillant ou non dans la finance, désireuse de comprendre l'émergence et le fonctionnement des fintechs.

Méthode pédagogique

Vidéos et cas pratique réel, tiré des Fintechs du pôle Finance et Innovation.

Prérequis

Aucun

Durée

2 jours (14 heures)

FINTECHS

Aspects politiques, réglementaires et économiques

Cette formation, en partenariat avec le pôle de compétitivité Finance et Innovation, a pour but de montrer les effets des évolutions réglementaires et de la politique économique sur l'activité économique des banques, assurances et fintechs. Cette formation est tirée de nos rencontres très régulières avec les acteurs qui vivent ces mutations et des projets d'innovation qui saisissent les opportunités business de ce nouvel environnement.

1. Préambule : Appréhender l'étendue du champ des Fintechs

*Les Fintechs, amies ou ennemies des banques
David contre Goliath*

2. Fintechs et réglementation : les mutations liées aux problématiques réglementaires et à la politique économique

*Aspects réglementaires de l'actualité financière
Bâle 3
Solvency 2
Shadow Banking et désintermédiation bancaire*

3. La politique monétaire expansionniste au service des Fintechs

*La politique monétaire semble rendre les banques plus compétitives
Mais en réalité, elle met les banques sous une énorme pression
Fin de la rente
Plus de facilité de financement pour les Fintechs*

4. Transformation numérique et mutation du paysage bancaire

*Transformation numérique et destruction d'emplois : la banque, sidérurgie de demain
Transformation des métiers de la banque
Fin des agences bancaires et digitalisation du conseil*

5. Conclusion

*Débureaucratisation du financement de l'économie
Les relations Banques/Fintechs
Les Fintechs vont-elles remplacer les banques ?
Les Fintechs sont-elles solubles dans les banques ?*

Objectifs

Montrer en quoi le mouvement Fintechs est structuré par des mutations réglementaires liées à la politique économique.
Montrer en quoi ces mutations réglementaires et l'évolution de la politique économique désagrège la chaîne de valeur des secteurs Banque-Finance-Assurance.

Participants

Toute personne travaillant ou non dans la finance, désireuse de comprendre les aspects réglementaires, économiques et politiques de l'émergence des Fintechs.

Méthode pédagogique

Vidéos et cas pratique réel, tiré des Fintechs du pôle Finance et Innovation.

Prérequis

Aucun

Durée

1 jour (7 heures)

FINTECHS ET BANQUES

Cette formation, en partenariat avec le pôle de compétitivité Finance Innovation, a pour but de montrer la pluralité des technologies impactant la Banque aujourd'hui.

Le phénomène Fintech est appréhendé comme une désagrégation verticale de la chaîne de valeur du secteur bancaire. Les fintechs dans le champ de la Banque ont un impact considérable sur l'empowerment du client final.

1. Introduction : Shadow Banking et désintermédiation bancaire

Le Shadow Banking avant la crise de 2008

Le Shadow Banking comme aspect structurant de la désintermédiation bancaire

Le Shadow Banking rend les nouveaux Business Models des fintechs attractifs

Innovation dans l'analyse financière, Big Data et concurrence entre les financeurs

2. Bâle 3 et DSP2 ou la limitation du rôle des banques

L'effet de levier limité, les obligations en termes de fonds propres, la fin de la titrisation

La fin du monopole de la relation client

L'ouverture du champ des possibles pour les Assets Managers et les assureurs

L'ouverture du champ des possibles pour les Fintechs

3. Paiement

Un champ des possibles pour les nouveaux entrants Services au consommateur final

Solution d'acquisition

Nouveaux entrants des Telecoms grâce aux Fintechs

4. Nouveaux Services Bancaires et Open API

Portofolio Finance Management

Agrégation et plateforme

Interopérabilité des agrégateurs et des Robo-advisors

Pluralité des services bancaires

5. Big Data et Fintechs

L'or noir de la donnée paiement

Empowerment client et révolution marketing

Les fintechs à l'assaut des commerçants

6. D'autres usages du Big Data : Compliance et KYC

Du Big Data à l'IA dans la compliance bancaire

Lutte anti-blanchiment

Automatisation et Mutualisation des KYC

7. Conclusion : Les Fintechs vers la Bank As A Service

La banque du futur orientée client

L'interopérabilité des solutions innovantes au service des clients

Objectifs

Montrer la pluralité des technologies impactant la Banque aujourd'hui et ses applications concrètes sur l'évolution de la façon dont le marché est structuré.

Montrer en quoi la désintégration verticale de la chaîne de valeur bancaire est une opportunité pour les fintechs.

Montrer l'empowerment du client final grâce aux technologies Fintechs.

Participants

Toute personne travaillant ou non dans la finance, désireuse de comprendre l'impact des Fintechs sur l'écosystème bancaire.

Méthode pédagogique

Vidéos et cas pratique réel, tiré des Fintechs du pôle Finance et Innovation.

Prérequis

Aucun

Durée

1 jour (7 heures)

INSURTECH ET ASSURANCES

Cette formation, en partenariat avec le pôle de compétitivité Finance Innovation, a pour but de montrer la pluralité des technologies impactant l'assurance aujourd'hui.

Les Insurtechs, dans le champ de l'Assurance, ont un impact considérable sur l'empowerment du client final. Le phénomène Insurtech est appréhendé comme une désagrégation verticale de la chaîne de valeur du secteur de l'Assurance.

Introduction: Solvency 2 ou la limitation du rôle des assurances

La prise en compte du risque dans le calcul des fonds propres

Une forme de démutualisation

La limitation du rôle des assurances dans le financement de l'économie

Un champ d'opportunité pour les Insurtechs

1. Nouveaux produits dans l'Assurance

L'assurance à la demande

L'assurance collaborative

Les limites du crowdinsurance

2. Nouveaux canaux de distribution des produits assurantiels

Robo Advisors entre B2C et B2B

Courtage innovant : santé, TPE...

Distribution par affiliation

L'Uberisation de l'assurance emprunteur

3. Nouveaux services aux assureurs et aux courtiers

Pricing dynamique

Marketing et données

Souscription et gestion

Sinistre et expertise

4. Big Data, IA et Insurtech

Gestion de contrat et RPA

Prévention santé et automobile et objets connectés

Lutte contre la fraude et IA

Conclusion: Vers une collaboration Assurance/Insurtech

Les assureurs sont-ils solubles dans l'innovation ?

Les assureurs entre les réassureurs et les Insurtechs

Objectifs

Montrer la pluralité des technologies impactant l'Assurance aujourd'hui et ses applications concrètes sur l'évolution de la façon dont le marché est structuré.

Montrer en quoi la désintégration verticale de la chaîne de valeur assurantielle est une opportunité pour les Insurtechs.

Montrer l'empowerment du client final grâce aux technologies Insurtechs.

Participants

Toute personne travaillant ou non dans l'assurance désireuse de comprendre l'émergence et le fonctionnement des Insurtechs.

Méthode pédagogique

Vidéos et cas pratique réel, tiré des Fintechs du pôle Finance et Innovation.

Prérequis

Aucun

Durée

1 jour (7 heures)

INSURTECH ET ASSET MANAGEMENT

Cette formation, en partenariat avec le pôle de compétitivité Finance Innovation, a pour but de montrer la pluralité des technologies impactant l'Asset Management.

Les Fintechs, dans le champ de l'Asset Management, ont un impact considérable sur l'empowerment du client final et de l'investisseur.

Le phénomène Fintech dans l'Asset Management est appréhendé à l'intersection entre évolution technologique et mutations réglementaires.

1. Introduction : Les évolutions réglementaires et leurs impacts

Bâle 3 ou la limitation du rôle des banques.

L'ouverture du champ des possibles pour les Assets Managers et les Fintechs.

Solvency 2 ou la limitation du rôle des assurances dans le financement de l'économie.

Intensification du rôle des Assets Managers et des Fintechs et accompagnement du mouvement de désintermédiation bancaire.

2. Entrée par les technologies

Le Big Data ouvre le champ de l'analyse extra-financière

Intelligence Artificielle et sélection de valeurs

Business Intelligence et sélection de valeurs

Blockchain et transparence des transactions

3. Entrée par la désintermédiation

Co-investissement, Asset-Management et Crowdfunding

Les Assets Managers financent le BFR

Les Assets managers concurrents des banques

4. Entrée par les services

Des Robo-Advisors en passant par les agrégateurs : singulariser la distribution de produits financiers

Du suivi comptable des entreprises en temps réel à l'information aux investisseurs

5. Conclusion : Digitaliser la gestion et Uberiser l'Asset Management

Automatisation du reporting réglementaire et robotisation des back-offices

La revanche des investisseurs institutionnels

Objectifs

Montrer la pluralité des technologies impactant l'Asset Management et ses applications concrètes sur la structuration du marché.

Montrer que le mouvement de désintermédiation financière mondial est permis par les nouvelles technologies et les évolutions réglementaires.

Montrer l'empowerment du client final et de l'investisseur dans l'Asset Management grâce aux technologies Fintechs.

Participants

Toute personne travaillant ou non dans la finance désireuse de comprendre l'émergence et le fonctionnement des fintechs.

Méthode pédagogique

Vidéos et cas pratique réel, tiré des Fintechs du pôle Finance et Innovation.

Prérequis

Aucun

Durée

1 jour (7 heures)

INITIATION À L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

L'intelligence artificielle (IA) rencontre un succès important. Elle repose sur des principes assez simples, et s'accompagne d'un vocabulaire qui peut impressionner. Le principe de cette formation est de donner les clés de compréhension permettant de naviguer dans l'univers de l'intelligence artificielle sans difficulté.

Il n'y a aucun pré-requis.

1. Introduction

à l'intelligence artificielle

2. Les sens du robot

Revue des sens et ce que le robot en fait

3. Les premiers pas du nourrisson

qu'est-ce que copier? La perception et la reproduction

4 Petit glossaire de l'apprenti IA

5 Apprendre

Qu'apprend-on seul?

Quel est le rôle du guidage dans l'apprentissage?

6. La notion d'inférence

7. Ce qui a précédé l'IA et ce qui la motive

La régression

La classification

7. Un exemple concret dans la banque

Objectifs

Comprendre les fondamentaux de l'intelligence artificielle et ses concepts clés

Participants

Toute personne intéressée par l'intelligence artificielle

Méthode pédagogique

Histoire de l'apprentissage

Vocabulaire des experts

Principes de base

Nombreux exemples

Prérequis

Aucun

Durée

Une demi-journée (3 heures)

INITIATION AU RISQUE BANCAIRE

Cette formation d'initiation au risque bancaire a vocation à sensibiliser les participants sur les enjeux de la gestion du risque. L'histoire récente est riche de multiples enseignements dont cette formation se propose de décrypter les composantes essentielles.

1. Introduction

Le business model d'une banque de détail
Le lien entre banque de détail et banque d'investissement
La naissance du risque dans le paysage bancaire

2. Le rôle central de la régulation

Le paradigme réglementaire
Qu'est-ce qu'une banque centrale
Naissance d'une réglementation homogène

3. Rôle de la CRR

de la CRD 1 à la CRR 2
Évolution de la réglementation
Développement de l'arbitrage de fonds propres

4. Le risque de crédit

Définition
Paramètres clés et histoire

5. Le produit emblématique du risque: le CDS

La triple facette du CDS
Le lien avec le risque de marché
Le lien avec le risque de contrepartie

6. Risque de marché

Principes de base
Les connections avec le risque de contrepartie
Les liens avec le risque de crédit
La naissance de Bâle 2.5
La naissance de Bâle 3

7. Quand la comptabilité s'invite dans le risque

L'apparition de la norme IFRS 9
Ce que cette norme implique en termes de frontières entre risque et finance
Les différentes approches: prudentielle, comptable, fiscale

Objectifs

Sensibiliser les participants à la notion de risque en utilisant des concepts simples, un vocabulaire complet et accessible. Comprendre les enjeux du risque dans la gestion du bilan bancaire

Participants

Toute personne désirant acquérir les réflexes d'un praticien allant sans détour au coeur des principes fondamentaux du risque moderne

Méthode pédagogique

Apports théoriques
Tour de table
Étude de cas
Simulation

Prérequis

Aucun

Durée

2 jours (14 heures)

INITIATION A L'ALM ET LIQUIDITY RISK

Cette formation à l'ALM et au risque de liquidité propose une visite guidée dans le domaine du bilan bancaire, ses composantes, ses risques. Le lien sera établi avec le risk management. De nombreux exemples permettront d'associer des faits à la théorie

1. Introduction

Le business model d'une banque de détail

Le lien entre banque de détail et banque d'investissement

Le banking et le trading books

2. Les marchés monétaires et la courbe de taux

Les dépôts

La valorisation et la courbe de taux

Les repos et opérations de trésorerie

3. le trading et le hedging

Trading des FRA et futures

Hedging du risque de crédit

La valorisation et la réplication

4. ALM partie 1

Principes

Management de la liquidité

Gap risk

5. ALM partie 2

Risque de liquidité

Risque de taux dans le banking book

6. Capital réglementaire et liquidité

Structure du capital

Détermination de l'ILAAP

Stress de liquidité

Introduction de la suite SREP

7. Stratégie de liquidité

Comment conserver une structure de bilan qui concilie capital et liquidité

Objectifs

Comprendre la liquidité, la gestion actif passif et la structure de bilan d'une banque ainsi que les impératifs réglementaires

Participants

Tout professionnel qui souhaite s'initier au bilan d'une banque et ses leviers stratégiques

Méthode pédagogique

Apports théoriques

Tour de table

Etude de cas

Régulation

Prérequis

Un minimum d'expérience en finance

Durée

2 jours (14 heures)

STRESS TESTING ET STRATEGIE

Cette formation couvre l'essentiel de ce que l'on nomme stress testing et qui recouvre en réalité une bonne partie des méthodes de couverture des banques et des assurances

1. Introduction

Le rôle du stress en risque et en finance

2. Macro économie en banque

Mettre en place une macro économie précise et exploitable

Allier qualitatif et quantitatif

3. Le Stress Test en crédit

Déterminer les cycles économiques

Proposer un modèle de Stress adaptable aux métriques de risque à coût maîtrisé

Entretenir le dispositif de façon fiable

4. Le Stress de marché

Rôle de la temporalité dans le Stress Test

Cas de la sVaR

Cas de l'IRC

5. Stress test et réglementation

Comment être en conformité avec les exigences réglementaires sur le Stress Test

Cas des Stress tests EBA

Stress interne

6. Stress de liquidité

Indicateurs clés

Détermination de l'ILAAP

7. Stress et IFRS 9

Stress des provisions

Contra cyclicité vs pro cyclicité

8. Stratégie et stress

Comment optimiser la stratégie grâce au stress

Risk appetite framework par l'approche stress test

Objectifs

Maîtriser le stress et métriser les KPI bancaires. Être conforme aux standards réglementaires en optimisant le bilan

Participants

Tout professionnel qui souhaite comprendre les aspects dynamiques du bilan bancaire

Méthode pédagogique

Apports théoriques

Tour de table

Etude de cas

Régulation

Prérequis

Un minimum d'expérience en finance

Durée

2 jours (14 heures)

SUPERVISORY REGULATORY EVALUATION PROCESS

Le SREP constitue la totalité des éléments réglementaires récents. Fonds propres, risques, liquidité, gouvernance, stratégie du groupe, éléments transfrontaliers, comptabilité, plan de recouvrement, stress tests, ICAAP, ILAAP. Rien n'échappe au SREP!

Comment élaborer le SREP et l'utiliser comme tableau de bord stratégique, tel est l'objet de cette formation

1. Introduction

*Origines du SREP et liens avec la CRR
Le risque systémique en filigrane du SREP*

2. Le périmètre du SREP

Que requiert le superviseur en fonction de l'institution

3. Le SREP générique et ses composants

*Les indicateurs (KPI) de risque
Les indicateurs de liquidité
L'assessment du business model*

4. Assessment de la stratégie du groupe

*Métriques stratégiques
Stress testing appliqué à la stratégie du groupe
Lien avec la macro économie*

5. Gouvernance

*Principes généraux de gouvernance
Application aux métriques du groupe
Problématiques de place
Optimisation et gestion interne vs externe*

6. Politique des fonds propres

*Financer en étant rentable ou renforcer le bilan
Problématiques de liquidité*

7 Rôle des systèmes d'information dans le SREP

*S'appuyer sur une information fiable et réactive
Synchroniser les métiers et l'IT
Aspects réglementaires*

8. Se financer sur les marchés

*Assurer un funding et maintenir le bon niveau de liquidité
ILAAP et IRRBB*

9. Rôles respectifs des fonctions risque et finance

*L'histoire de la dualité
Le rôle disruptif de la norme IFRS 9
Dualisme et dualité des fonctions risque et finance*

10 Renforcement du business model via une approche multi modale

Top down et bottom up se concilient pour élaborer un business model stable, agile, flexible

Le risk appetite framework et le retour aux sources de la stratégie risk/asset allocation

Objectifs

Élaborer une stratégie de groupe en utilisant les indicateurs appropriés.
Partager le plan stratégique et ses éléments clés avec les collaborateurs du groupe

Participants

Dirigeants et collaborateurs expérimentés en risque et finance

Méthode pédagogique

Programme théorique complet
Tour de table thématique
Étude de cas
Benchmark

Prérequis

Connaissance avancée des dispositifs réglementaires en risques et finance

Durée

3 jours (20 heures)

TECHNIQUES DU RISQUE DE CREDIT

Dans un environnement réglementaire contraint, il est nécessaire de maîtriser les outils statistiques et de programmation pour élaborer les modèles de risque conformes à la réglementation, stables dans leurs performances, et aussi peu pénalisants que possible en termes de ratios de fonds propres

1. Introduction

Le risque de crédit et ses caractéristiques génériques

2. Méthodes statistiques

Échantillonnage

Processus classiques

3 Analyse de base

Rappels d'analyse

Probabilités et théorie de la mesure

4. La probabilité de défaut

Qu'est-ce que le défaut ?

Élaborer une échelle de PD

5. La LGD et l'EAD

Les hypothèses de ces modèles

Nuances entre modèles standard et avancé

6. Le back testing

Les indicateurs de base de qualité des modèles

7 l'EL, l'ELBE et l'UL

Les modèles de base associés à ces indicateurs

8. Le stress test et la macro économie

Déterminer et quantifier les cycles économiques

Optimiser la LGD

9. Lien avec IFRS 9

EL et impairment

10. Une approche alternative

Approche sévérité et avantages

Analyse rétrodictive des défauts et intégration

11. Les aspects IT et développement

Définir les spécifications et vérifier les performances du modèle industrialisé

Optimiser les délais de développement en intégrant l'IT en amont

12 un produit transverse: le CDS

Caractérisation du CDS et optimisation de l'approche théorique du risque via la compréhension de la dynamique du CDS

13 optimiser les fonds propres en risque de crédit en intégrant efficacement la réglementation bancaire et ses contraintes

Utiliser les indicateurs et la CRR pour minimiser les exigences de fonds propres

Réconcilier pro et contra-cyclicité en intégrant provisions et fonds propres

Objectifs

Être en capacité de développer la modélisation du risque de crédit dans une institution financière

Participants

Dquants et risk managers, développeurs, IT

Méthode pédagogique

Cas pratiques en permanence

Jeux de rôle interactifs

Etude de cas t benchmark

Propositions de prototypage concrets

Prérequis

Aucun

Durée

2 jours (16 heures)

GOVERNANCE DES MODELES ET SR

11-07

Dans les années post 2008, les grandes institutions ont commencé à formaliser le risque de modèle, c'est-à-dire le risque encouru par une institution qui n'aurait pas mis en place une gouvernance appropriée des modèles. Cette formation propose un tour d'horizon du Model Risk Management, de ses enjeux et ses bonnes pratiques

1. Introduction

Qu'est-ce qu'un modèle?

2. Cycle de vie d'un modèle

Naissance d'un modèle

Prototypage

3. Model risk management

Le risque de modèle et ses métriques

Le back-testing

Gouvernance et comitologie

4. Modèle développé en interne vs externe

Risque de personne clé

Transmission du savoir

Documentation

Transparence

Coût de maintenance

5. Audit des modèles

Prérequis réglementaires

Indépendance des fonctions de validation

Le rôle d'alerte et la temporalité de redéploiement

6. Cas particulier des modèles de risque

Risque de crédit

Risque de marché

Cas particulier de TRIM et de FRTB

7 Développement et intégration de l'IT

Minimiser le risque de modèle en intégrant l'IT

L'expression de besoin optimisée

8. Le rôle central de la qualité des données

Aperçu le plus complet possible des aspects

qualitatifs et quantitatifs de la qualité de données

9. Les hypothèses d'infrastructure pour la gouvernance

Le mythe du déploiement « from scratch »

L'intérêt bien compris d'un assessment avant toute action de gouvernance

10 Model policy

Le rôle clé des politiques et standards dans la gouvernance

11 Communication au senior management et BOD

Sensibiliser le senior management au rôle prépondérant des modèles

Aspects réglementaires essentiels

Objectifs

Permettre aux participants d'être opérationnels dans le monde des modèles en appliquant des principes universels de gestion et de gouvernance des modèles

Participants

Tout professionnel dans la finance, l'IT, le commerce.

Méthode pédagogique

Historique complet

Tour de table

Etude de cas

Régulation

Prérequis

Aucun

Durée

2 jours (16 heures)

TECHNIQUES DU RISQUE DE CONTREPARTIE

Le risque de contrepartie a fait une entrée remarquée dans le risk management des banques, et a très rapidement montré qu'il avait des impacts potentiels considérables, ce qui fait de lui une discipline incontournable du risque moderne.

Cette formation en propose les aspects techniques et réglementaires principaux

1. Introduction

Le risque de contrepartie et ses caractéristiques

génériques

Tout contrat implique une contrepartie

Les aspects réglementaires indispensables

2. Mathématiques générales

Diffusion d'un processus

3 EEPE et CVA: le socle de base

Le MtM, pierre d'achoppement de l'EEPE

Comprendre la CVA et la calculer

4. Le risque de contrepartie et la CRR

Le « risk mitigation »

Le collatéral, la MPOR, le FCCM

5. La DVA et les aspects comptables

La légitimité du modèle binomial

6 Liens avec les risques de crédit et de marché

Les probabilités de défaut

La probabilité risque neutre

7 Le Wrong Way Risk

Comment l'identifier et le calculer

Assessment général

8. Le netting et les CSA

Hedger le risque de contrepartie

9. Initial margin et Funding Value adjustment

Comprendre les aspects techniques et réglementaires

Calculer l'IM et la FVA pratiquement

10. Le CCR spécifique sur classe d'actifs

Sur Equities

Commodities

Taux d'intérêt et FX

11.FRTB CVA

Calculer une VaR CVA

Implémenter la FRTB dans l'axe CVA

11. Futur de la CRR

Rôle de plus en plus central du risque de contrepartie dans le pilier 1

Stress et CVA

Objectifs

Maîtriser les aspects mathématiques du risque de contrepartie

Comprendre le positionnement de plus en plus central du risque de contrepartie et ses impacts sur les fonds propres et la stratégie

Participants

Quants ou publics ouverts aux sujets mathématiques

Risk managers et experts en finance

Méthode pédagogique

Contextualisation du risque de contrepartie

Jeux de rôle interactifs

Etude de cas et benchmark

Travail sur un thème spécifique

Prérequis

L3 de mathématiques ou niveau ingénieur

Durée

2 jours (16 heures)

TECHNIQUES DU RISQUE DE MARCHE

Le risque de marché est emblématique de l'emprise des mathématiques sur la finance. Il est essentiel de comprendre les aspects mathématiques et techniques de ce risque. FRTB vient placer la barre haute sur le risque de marché, que nous nous proposons de traiter ici

Le discret et le continu se côtoient pour donner de la transparence et du concret à des concepts parfois un peu abstraits

1. Introduction

Le risque de marché et ses caractéristiques génériques

2. Mathématiques générales

*Analyse élémentaire et développements limités
Aspects topologiques*

3 variable aléatoire

*Construction d'une variable aléatoire
Variable simple de Bernoulli*

4. La probabilité risque neutre et l'absence d'opportunité d'arbitrage

*Construction élémentaire de portefeuille
Hedging phase I*

5. Le théorème de la limite centrale

La légitimité du modèle binomial

6. Le lemme d'Itô et les processus aléatoires

*Processus aléatoires, mouvement brownien
Équation différentielle stochastique*

7 Le pricing d'options

La formule de Black and Scholes et sa démonstration complète

8. Le théorème de Girsanov et son utilité

Changements de métrique et de numéraire

9. Les aspects réglementaires

Le calcul de la VaR et de la sVaR

10. La volatilité implicite

Vol locale et vol HJM

11.FRTB et son impact sur les modèles

*ES vs VaR
Que signifie NMRF*

12 Le hasard et la nécessité

*Problèmes de mesurabilité
Dualité historique/ implicite
Pricing des Varswaps et Volswaps
Inégalités de convexité*

13. La valorisation et/ou les fonds propres

Comprendre la dualité entre capital et pricing
Les aspects FRTB de cette question

Objectifs

Maîtriser les aspects mathématiques du risque de marché
Comprendre les probabilités et leur pendant naturel, les statistiques
Comprendre le hedging de portefeuille et la valorisation

Participants

Quants ou publics ouverts aux sujets mathématiques

Méthode pédagogique

Démonstrations rigoureuses et exemples
Jeux de rôle interactifs
Etude de cas et benchmark
Travail sur un thème spécifique

Prérequis

L3 de mathématiques ou niveau ingénieur

Durée

2 jours (16 heures)

Blockchain Foundation

La certification EXIN Blockchain Foundation valide les connaissances de base sur la blockchain. Cette nouvelle technologie disruptive fonctionne comme un registre mondial décentralisé pour l'enregistrement, l'inventaire, et le transfert des actifs.

La certification couvre les concepts de base de la chaîne de blocs, les domaines d'application potentiels, la valeur potentielle pour l'organisation et la technologie conduisant la chaîne de blocs. Cette formation permet d'acquérir une bonne compréhension du domaine et des enjeux.

1. Blockchain Basics

Explain how a blockchain works

Identify the role of a node in a network

Differentiate between public, private and hybrid blockchains

Explain how cryptography, private and public keys, and hashes are used in a blockchain

Identify advantages and disadvantages of different consensus algorithms

2. Blockchain Challenges

Describe possible applications for a blockchain with regard to identity.

Describe the role a blockchain can play in the supply chain.

3. Applications of a Blockchain

Differentiate between blockchain networks

Identify the possibilities of combining a blockchain with internet of things (IoT) or artificial intelligence (AI)

4. Blockchain Innovations

Explain the use of blockchain technology for the protection of intellectual property rights (IP) and providence.

Objectifs

Découverte de l'environnement conceptuel et technologique de la blockchain.

Différencier les différents types de blockchain et d'algorithmes.

Décrire les différentes applications possibles de la blockchain.

Identifier les enjeux économiques de la blockchain.

Participants

Toute personne souhaitant acquérir une bonne culture sur la blockchain et ses enjeux.

Méthode pédagogique

Cours

Echanges et discussions

Mise en pratique via des questions de QCM

Prérequis

Le support de cours et l'examen sont en anglais. Un niveau minimal de compréhension écrite est nécessaire.

Durée

2 jour (14 heures)

VBA DÉCOUVERTE

Développer les compétences techniques des collaborateurs pour améliorer les process et réduire le risque opérationnel. VBA (Visual Basic for Applications) est le langage de programmation dérivé de Visual Basic, intégré dans toutes les applications Microsoft Office. Cet outil permet, notamment, d'automatiser des tâches effectuées manuellement et de créer des algorithmes complexes qui ne sont pas forcément permis via les outils Office.

Facile d'accès et de mise en place pour un langage de programmation, VBA permet de développer, rapidement et à moindre coût, des outils tactiques permettant d'améliorer la fiabilité et la vitesse d'exécution des différents process effectués via Office.

1. Contexte

L'utilité de VBA dans le monde professionnel

2. Environnement

Première vue de l'éditeur VBA

Customisation d'Excel et de l'éditeur VBA

Enregistreur de macro

3. Best Practices

Option Explicit

Le nommage des variables

Les commentaires

L'indentation

4. Première procédure

Communication avec la machine (premier usage msgbox et inputbox)

Variables simples

Variables complexes (premiers objets Excel, propriétés et méthodes)

5. Astuces d'exécution

6. Opérateurs de calcul

7. Structures de contrôle et algorithmie

Conditions

Select Case

Boucles

8. Arrays

Objectifs

Découverte de l'environnement VBA sous Excel.

Apprentissage des premières notions propres à la programmation (variables, structures, algorithmes).

Sensibilisation aux best practices, que ce soit au niveau de la programmation ou des process.

Participants

Toute personne souhaitant améliorer ses compétences liées aux process simples ou désirant découvrir la programmation.

Méthode pédagogique

Chaque stagiaire se verra remettre :

Une clé USB contenant le support projeté

Les énoncés d'exercices

Un fichier contenant les corrigés des exercices

Un fichier contenant des exemples de code.

Prérequis

La connaissance de l'univers Excel.

Durée

1 jour (7 heures)

VBA INTERMÉDIAIRE

VBA (Visual Basic for Applications) est le langage de programmation dérivé de Visual Basic intégré dans toutes les applications Microsoft Office. Cet outil permet, notamment, d'automatiser des tâches effectuées manuellement et de créer des algorithmes complexes qui ne sont pas forcément permis via les outils Office.

Cette formation permettra de structurer et construire des applications complètes tout en prenant en compte la création d'interface, la communication à travers celle-ci ainsi que la gestion des différentes typologies d'évènements (utilisateurs comme gestion d'erreur). Ceci permettra d'industrialiser la totalité des traitements effectués sous Excel.

1. Aperçu des fonctions natives de VBA

Fonctions sur chaînes de caractères

Fonctions de conversion

2. Différence entre fonction et procédure

3. Arguments dans une procédure/fonction

4. Paramétrage des Sub/Function

5. Automatisation de la mise en forme dans Excel

6. Débuggage et gestion d'erreurs

Identifier et comprendre les messages d'erreurs

Mettre en place une gestion d'erreur efficace

7. Procédures événementielles

Les différents types d'événements

Gestion des événements

8. Userforms: interfaces graphiques

Création de la fenêtre d'interface

Mise en place des contrôles

Mise en place des procédures événementielles

Objectifs

Acquisition de différentes techniques propres à la programmation via VBA.

Approfondissement des connaissances VBA Excel via la découverte de plusieurs objets spécifiques.

Sensibilisation aux best practices de développement et de mise en place de process.

Participants

Toute personne souhaitant approfondir ses compétences en programmation.

Méthode pédagogique

Chaque stagiaire se verra remettre :

Une clé USB contenant le support projeté

Les énoncés d'exercices pratiques

Un fichier contenant les corrigés

Un fichier contenant des exemples de code

Prérequis

La connaissance de l'univers Excel et des bases de VBA.

Durée

2 jours (14 heures)

VBA AVANCÉ

VBA (Visual Basic for Applications) est le langage de programmation dérivé de Visual Basic intégré dans toutes les applications Microsoft Office. Cet outil permet, notamment, d'automatiser des tâches effectuées manuellement et de créer des algorithmes complexes qui ne sont pas forcément permis via les outils Office.

Une fois les différents modules de cette formation maîtrisés, il sera possible d'optimiser les modèles applicatifs via des concepts objet et de créer des applications qui seront inscrites dans des process globaux. Ainsi, il sera possible de piloter, depuis Excel différents éléments extérieurs comme des bases de données, des messageries, des répertoires et fichiers plats.

1. Premiers pas vers la gestion d'objets: les modules de classe

Création d'objets personnalisés

Définition des attributs et méthodes

Utilisation

2. Collections

3. Dictionnaires

4. La gestion des fichiers externes

L'utilisation des File System Objects

5. La gestion des bibliothèques externes

6. Bibliothèque Access

Connexion à une base Access

Première vue des recordsets et des requêtes SQL

7. Bibliothèque Outlook

Gestion des répertoires

Création d'emails automatiques

Objectifs

Découverte d'objets complexes et d'objets extérieurs aux bibliothèques natives VBA.

Connexion d'Excel à des applications Office extérieures.

Construire un process global en respectant certaines best practices.

Participants

Toute personne souhaitant acquérir une expertise dans la programmation VBA Excel.

Méthode pédagogique

Chaque stagiaire se verra remettre :

Une clé USB contenant le support projeté

Les énoncés d'exercices pratiques

Un fichier contenant les corrigés

Un fichier contenant des exemples de code

Prérequis

Solides connaissances en programmation VBA.

Durée

2 jours (14 heures)

4- FORMATIONS SUR-MESURE



ACCOMPAGNER VOS TALENTS

Nous vous accompagnons dans l'arrivée et dans l'évolution de vos collaborateurs. Pétris de compétences pédagogiques et d'expérience terrain, nous travaillons autant sur le savoir-faire que sur le savoir-être. Nos formateurs sont tous expérimentés, formés et certifiés afin de vous assurer un niveau de qualité à la hauteur de vos exigences.

Afin de vous accompagner au plus près de vos problématiques, nous vous proposons de développer des formations sur-mesure à partir de notre corpus afin d'atteindre vos objectifs spécifiques. Dans ce but, notre démarche de formation sur-mesure permet :

- D'impliquer les collaborateurs dans le scénario de formation,
- D'accompagner les changements de votre organisation,
- De provoquer l'adhésion aux nouveaux usages.

Une offre selon une démarche de mise en œuvre en 4 étapes :



5- CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE



CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

Toute commande de formation vaut 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.

Toute participation au cours nécessite une commande écrite par courrier, e-mail ou via notre site internet. Toute commande de formation suppose que le client accepte le contenu du stage et s'assure de disposer des prérequis.

Dans les cours collectifs (inter-entreprise), les inscriptions sont prises par ordre d'arrivée et dans la limite des places disponibles.

Tous nos prix sont indiqués hors taxes et sont à majorer de la TVA au taux en vigueur.

Toute commande sera validée par nos services dès sa réception.

Lamarck Institute fait parvenir au client, en double exemplaire, une convention de formation professionnelle telle que prévue par la loi (articles 6353-3 à 6353-7 du Code du Travail). Le client s'engage à nous retourner dans les plus brefs délais un exemplaire signé et portant son cachet commercial.

Une attestation de présence, signée par les participants, est adressée au Client après chaque formation.

Les demandes d'annulation seront formulées exclusivement par écrit (fax ou courrier). Elles donneront lieu à un remboursement intégral si elles sont reçues au moins 10 jours ouvrés avant le début de la formation. En cas de désistement dans un délai inférieur à 10 jours ouvrés ou en cas d'absence totale ou partielle d'un stagiaire à la formation, le montant de la participation restera immédiatement exigible en totalité.

Les demandes de remplacement de stagiaires sont admises à tout moment sauf conditions spécifiques de travaux préparatoires à cette formation.

Lamarck Institute se réserve le droit d'annuler un cours collectif si le nombre d'inscriptions est insuffisant, sans aucun dédommagement quel qu'il soit. Dans ce cas, les stagiaires sont prévenus dans la semaine précédant le cours et il leur sera proposé de reporter leur inscription dans une session ultérieure.

En cas de prise en charge du coût de la formation par un organisme gestionnaire des fonds de formation, il appartient au client :

- 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,
- et de l'indiquer explicitement sur son bulletin d'inscription ou sur son bon de commande.

En cas de prise en charge partielle du coût de la formation, le reliquat sera facturé au Client.

En cas de non réception, par Lamarck Institute, de la prise en charge au 1er jour de la formation, le Client sera facturé de l'intégralité du coût du stage.

Conformément à la réglementation française qui est applicable à ces fichiers, le Client peut écrire à Lamarck Institute pour exercer ses droits d'accès et de rectification dans le fichier de Lamarck Institute en ce qui concerne les données nominatives.

Lamarck Institute ne pourra en aucun cas être tenu comme responsable de quelque préjudice que ce soit causé directement ou indirectement par ses prestations.

Tous litiges qui ne pourraient être réglés à l'amiable seront de la **COMPETENCE EXCLUSIVE DU TRIBUNAL DE COMMERCE DE PARIS** quel que soit le siège ou la résidence du Client.

LAMARCK INSTITUTE
63 avenue Franklin D. Roosevelt
75008 PARIS

Contact
Aymeric MAGNAN DE BELLEVUE
06 60 40 20 85
amagnan2b@lamarck-institute.com



LAMARCK
Institute