DAWAN

Plan de la formation

www.dawan.fr

Formation Mise en situation 2 Chargé d'affaires

Durée :	4 jours (28 heures)
Tarif :	1 775,00 CHF (standard) 1 420,00 CHF (remisé)
Public :	Tous
Pré-requis :	Avoir suivi le cursus Chargé d'affaires IT
Objectifs :	Mettre en pratique les connaissances acquises lors du cursus de formation
Sanction :	Attestation de fin de formation mentionnant le résultat des acquis
Référence:	MIS100670-F
Note de satisfaction des participants:	Pas de données disponibles

Mise en situation : Création d'une ESN

Par groupe de 2 à 3 personnes, les stagiaires sont invités à travailler sur un cas concret. Tout au long du cursus, ils devront simuler la création d'une ESN.

Pour rappel, ils devront élaborer ensemble :
1/ Études de marché, étude concurrentielle et matrice d'analyse, environnement réglementaire
2/ Élaboration d'une stratégie d'entreprise et de son positionnement sur un marché précis
3/ Conception des offres services et produits
4/ Positionnement tarifaire des offres proposées / marché et à la concurrence
5/ Modèles de cv
6/ Présentation powerpoint de l'entreprise à destination de clients futurs : soutenance vidéo filmée
7/ Dossier de réponse type à appel d'offres
8/ Organigramme de l'entreprise et fiches métiers
9/ Stratégie de communication web : réseaux sociaux , SEO, SEA
10/ Conception d'un cahier de charges pour le site web et une application intranet de gestion pour l'entreprise

11/ Plan et stratégie de recrutement à un horizon de 3 ans
12/ Actions de prospection de différents types (campagne de phonning, réseaux sociaux, e-mailing, organisation d'événements, etc)
13/ Présentation powerpoint de l'entreprise à destination de futurs investisseurs dans le cadre d'une levée de fonds : soutenance vidéo filmée
14/ Parcours d'accueil, de suivi et de formation de consultants
15/ Autres éléments définissant le projet de création d'entreprise (éventuellement business plan, plan de recrutement, slides de politique RSE, etc)

Il sera demandé aux participants de choisir un positionnement clair autour d'un ou deux métiers maximum.

Pendant cette seconde mise en situation, les participants poursuivront leur projet et traiteront notamment des points 8 à 15 ci-dessus.

Ils devront également préparer plusieurs simulations soumises par les autres groupes ou le formateur comme par exemple :
- présentation de leur entreprise
- simulation d'entretien clients
- soutenance d'appels d'offres
- présentation de consultants
- recrutement d'un consultant pour une mission en régie ou pour intégrer un centre de services
- gestion d'un litige client suite à des problèmes comportementaux ou des carences techniques d'un collaborateur en mission
- gestion du départ d'un collaborateur en mission
- etc
Ces simulations seront filmées puis commentées par le groupe.