



**Formations-actions
personnalisées
au service
des entreprises
en mutation**





Formations-actions personnalisées au service des entreprises territoriales en mutation

in&ma est une école à taille **humaine, authentique, exigeante** et **audacieuse** dont les formations sont pensées pour répondre aux besoins des entreprises en manque de Managers experts en management industriel et en ingénierie d'affaires.

À travers ses **5 campus**, in&ma assure une présence territoriale et une proximité avec ses entreprises partenaires. École Supérieure de la Performance industrielle, commerciale, managériale, des organisations, des hommes, in&ma se démarque par la richesse de ses enseignements dispensés par **100 experts professionnels**.

Depuis 30 ans, in&ma a accompagné plus de **1 300 entreprises** en France et à l'international dans leur évolution et plus de **2 400 alumni professionnels**, aujourd'hui leaders du changement dans leurs entreprises.

Grâce à son cœur de métier, ses pôles d'expertise et ses années d'expérience, l'école connaît les problématiques, enjeux et besoins de transformation des organisations. En déployant cette nouvelle activité de formation professionnelle continue, in&ma apporte des solutions complémentaires et fait évoluer son **offre d'accompagnement au développement des entreprises**.

in&ma se place comme valeur sûre et souhaite devenir la référence de montée en compétences des Managers opérationnels.

Forte de son attachement aux territoires et de son engagement humain, elle apporte une valeur ajoutée à chaque individu et un **accompagnement personnalisé**. L'école de la performance mise sur une **approche non-conformiste** et attractive, axée sur la **résolution de problèmes, l'agilité** et l'**efficacité**.

À travers sa **pédagogie didactique et professionnalisante**, elle conjugue l'approche traditionnelle et la mise en application : des « **formations-actions** » transférables sur le terrain, **dispensées et animées par des experts-métiers**.

in&ma offre ainsi des **formations multimodales de qualité**, pragmatiques et opérationnelles, **personnalisées aux besoins des organisations** et de **leurs collaborateurs**.

Chaque organisation est unique,
la formation de ses collaborateurs doit l'être aussi.



Les parcours diplômants

in&ma
École Supérieure de la Performance

P.44

RESPONSABLE DE PRODUCTION ET DE PROJETS INDUSTRIELS

**MANAGEMENT DE LA PRODUCTION
INDUSTRIELLE** - 33,5 jours

**MANAGEMENT DES ÉQUIPES
INDUSTRIELLES** - 18 jours

**MANAGEMENT DE LA PERFORMANCE
ET DE L'EFFICACITÉ DE L'OUTIL DE
PRODUCTION** - 28,5 jours

MANAGEMENT DE PROJET INDUSTRIEL
- 15 jours

P.46

EXPERT EN MANAGEMENT DE PROJETS INDUSTRIELS ET EN EXCELLENCE OPÉRATIONNELLE

**MANAGEMENT DES PROCESSUS DE
PRODUCTION ET DE LA SUPPLY CHAIN**
- 16,5 jours

**DÉFINITION ET PILOTAGE DE
LA DÉMARCHE D'EXCELLENCE
OPÉRATIONNELLE EN CONTEXTE
INDUSTRIEL** - 17 jours

**MANAGEMENT DE PROJETS COMPLEXES
EN CONTEXTE INDUSTRIEL** - 8,5 jours

**EXERCICE D'UNE VEILLE EN MATIÈRE
DE STRATÉGIE, DE DIGITALISATION ET
D'INNOVATION** - 9,5 jours

**MANAGEMENT DES RESSOURCES
HUMAINES DE L'UNITÉ INDUSTRIELLE**
- 9,5 jours

**PILOTAGE FINANCIER DE L'UNITÉ
INDUSTRIELLE** - 11 jours

Organisme certifié



Formations reconnues
par l'État



Compatible dispositif





Les 5 pôles d'expertise

Formation Professionnelle Continue

in&ma
École Supérieure de la Performance

P.06

EXCELLENCE OPÉRATIONNELLE

- 1. JE FAIS DÉCOLLER LA PRODUCTIVITÉ DE MON ACTIVITÉ** - Page 8
 - TPM - Totale Productive Maintenance : 2 jours
 - Management visuel : 1 jour
- 2. JE RÉDUIS MES STOCKS** - Page 8
 - Hoshin : 2 jours
 - SMED - Single Minute Exchange of Die : 1 jour
 - Kanban : 1 jour
 - Réduction des stocks : 2 jours
- 3. JE RÉDUIS MON BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT - BFR** - Page 9
 - Réduction du BFR à court terme : 2 jours
 - Cartographie des chaînes de valeur - VSM : 3 jours
 - Réduction des stocks - Hoshin - Kanban - SMED : 1 à 2 jours
- 4. JE STRUCTURE UNE DÉMARCHE PÉRENNE** - Page 10
 - Introduction au Lean : 1 jour
 - Yellow Belt Lean Management : 1 jour
 - Le 5S : 1 jour
 - Green Belt Lean Management : 5 jours
 - Black Belt Lean Six Sigma : 5 jours
 - Cartographie des chaînes de valeur - VSM : 3 jours
 - Le Lean dans les services : 2 jours
- 5. JE RÉDUIS LA NON-QUALITÉ** - Page 13
 - Résolution de problèmes : 3 jours
 - Green Belt Lean Six Sigma : 5 jours
 - Black Belt Lean Six Sigma : 5 jours
 - QRQC - Quick Response Quick Control : 2 jours
 - AMDEC Produit - Analyse des Modes de Défaillance : 3 jours
 - AMDEC Processus - Analyse des Modes de Défaillance : 3 jours
- 6. L'USINE ÉCOLE LAB'LEAN** - Page 14

P.16

QUALITÉ

- 1. J'OBTIENS UNE CERTIFICATION QUALITÉ** - Page 18
 - Introduction à la norme ISO 9001 : 4 jours
 - Auditeur interne ISO 9001 : 5 jours
 - Introduction à la norme EN 9100 : 4 jours
 - Auditeur interne EN 9100 : 5 jours
- 2. J'ANTICIPE LES PROBLÈMES EN PRÉVENTIF** - Page 19
 - AMDEC Processus - Analyse des Modes de Défaillance : 3 jours
 - AMDEC Produit - Analyse des Modes de Défaillance : 3 jours
 - Sûreté de fonctionnement : 4 jours
- 3. JE RÉSOUS LES PROBLÈMES EN CURATIF** - Page 20
 - Résolution de problèmes : 3 jours
 - Green Belt Lean Six Sigma : 5 jours
 - Black Belt Lean Six Sigma : 5 jours
 - QRQC - Quick Response Quick Control : 2 jours
- 4. J'INSTALLE L'ASSURANCE QUALITÉ** - Page 21
 - Assurance Qualité : 4 jours
 - AQF - Assurance Qualité Fournisseur : 3 jours
 - Maîtrise statistique des processus - SPC : 2 jours
 - Métrologie : 2 jours
 - Autocontrôle et Poka-Yoke : 1 jour

P.22

BUSINESS TO BUSINESS

- 1. J'APPLIQUE LES PRINCIPES-CLÉS POUR VENDRE, FIDÉLISER ET ORGANISER MON ACTIVITÉ COMMERCIALE** - Page 24
 - Fondamentaux de la vente - niveau 1 : 2 jours
 - Prospection, fidélisation et vente additionnelle : 2 jours
 - PAC - Plan d'Action Commercial - niveau 1 : 1 jour
 - Les clés de la vente indirecte : 2 jours
 - Savoir contractualiser : 2 jours
 - Gestion de la vente complexe - niveau 1 : 2 jours
 - Négociation commerciale - niveau 1 : 1 jour
- 2. JE PERFECTIONNE MES COMPÉTENCES POUR MANAGER LA PERFORMANCE COMMERCIALE** - Page 26
 - Fondamentaux de la vente - niveau 2 : 2 jours
 - PAC - Plan d'Action Commercial - niveau 2 : 1 jour
 - Tableaux de bord commerciaux : 1 jour
 - Initier une démarche Grands Comptes : 2 jours
 - Déployer une activité Grands Comptes : 2 jours
 - Animer un contrat Grand Compte : 2 jours
 - Gestion de la vente complexe - niveau 2 : 2 jours
 - Négociation commerciale - niveau 2 : 2 jours
 - Répondre et gérer un appel d'offres : 1 jour

P.28

MANAGEMENT DE PROJETS

- 1. JE GÈRE UN PROJET AVEC EFFICACITÉ** - Page 30
 - Acquérir une culture de projet : 1 jour
 - Manager un projet occasionnel : 2 jours
- 2. JE ME PROFESSIONNALISE EN PILOTAGE DE PROJET** - Page 30
 - Les clés du management de projet - niveau 1 : 3 jours
 - La gestion multi-projets : 2 jours
 - Gérer un projet d'ingénierie industrielle : 2 jours
 - Manager la relation client-fournisseur dans un projet : 2 jours
- 3. J'INTÈGRE LES OUTILS DE LA GESTION DE PROJET** - Page 32
 - Réaliser un cahier des charges fonctionnel : 2 jours
 - Planifier et piloter les délais du projet : 2 jours
 - MS Project : 3 jours
 - Chiffrage prévisionnel, estimation et maîtrise du coût des projets : 2 jours
 - Le management des risques et opportunités dans les projets : 2 jours
- 4. J'APPLIQUE UNE GESTION DE PROJET AGILE** - Page 33
 - Initiation aux méthodes agiles : 1 jour
 - Mettre en place la méthode SCRUM : 2 jours
 - Les clés du management de projet - niveau 2 : 2 jours

P.34

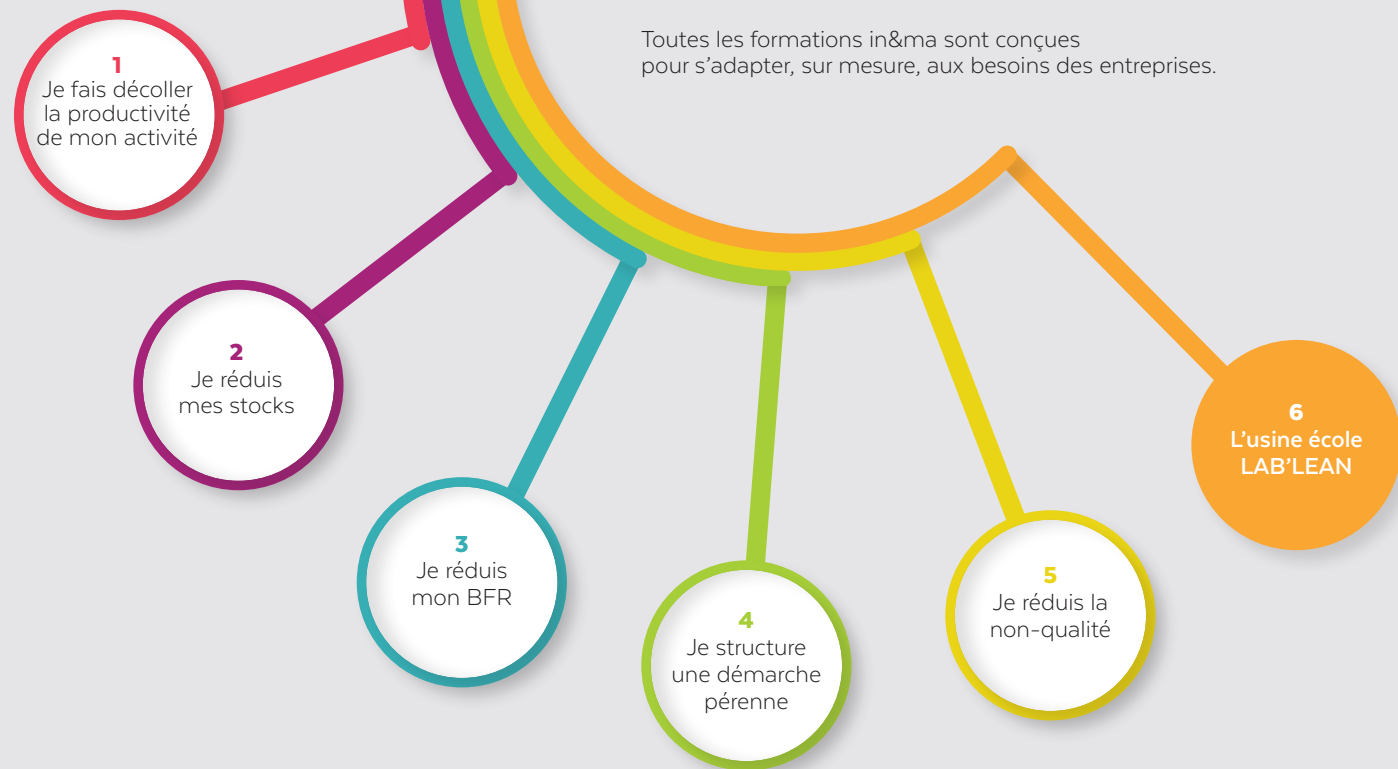
MANAGEMENT & LEADERSHIP

- 1. JE PRENDS MES FONCTIONS DE MANAGER** - Page 36
 - Prendre ses nouvelles fonctions de responsable hiérarchique : 3 jours
 - Réussir dans sa première fonction de Manager : 3 jours
- 2. J'APPLIQUE LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT** - Page 37
 - Manager et motiver son équipe - niveau 1 : 4 jours
 - Renforcer ses capacités managériales et développer son leadership - niveau 2 : 2 jours
 - Manager à distance : 2 jours
 - Encadrer et animer son équipe au quotidien : 3 jours
 - Manager une équipe multiculturelle et internationale : 2 jours
 - Manager en transversal : 2 jours
- 3. J'INNOVE ET ADAPTE MON MANAGEMENT À L'ÈRE DIGITALE** - Page 38
 - Favoriser le travail collaboratif grâce aux outils digitaux : 2 jours
 - La gestion du temps pour Managers : maîtriser ses priorités à l'heure du digital : 2 jours
- 4. J'AUGMENTE MON EFFICACITÉ PERSONNELLE ET COMMUNICATIONNELLE** - Page 39
 - Développer une communication efficace avec son équipe et sa hiérarchie : 2 jours
 - Conduite du changement : 2 jours
 - Mieux gérer son temps : 1 jour
 - Savoir gérer les conflits : 3 jours
 - Manager des comportements difficiles : 2 jours
 - Capter son auditoire : prise de parole en public et conduite de réunion : 2 jours
 - Développer son assertivité pour renforcer son impact professionnel : 2 jours
 - Intégrer une approche systémique pour optimiser son management et sa performance : 1 jour
- 5. J'ASSURE UNE FONCTION RH DE PROXIMITÉ** - Page 40
 - L'essentiel du droit du travail pour Managers : 2 jours
 - Réussir ses entretiens professionnels et annuels : 1 jour
 - Savoir recruter : 1 jour



Excellence opérationnelle

Toutes les formations in&ma sont conçues pour s'adapter, sur mesure, aux besoins des entreprises.



P.08	JE FAIS DÉCOLLER LA PRODUCTIVITÉ DE MON ACTIVITÉ	•TPM - Totale Productive Maintenance : 2 jours •Management visuel : 1 jour
P.08	JE RÉDUIS MES STOCKS	•Hoshin : 2 jours •SMED - Single Minute Exchange of Die : 1 jour •Kanban : 1 jour •Réduction des stocks : 2 jours
P.09	JE RÉDUIS MON BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT - BFR	•Réduction du BFR à court terme : 2 jours •Cartographie des chaînes de valeur - VSM : 3 jours •Réduction des stocks - Hoshin - Kanban - SMED : 1 à 2 jours
P.10	JE STRUCTURE UNE DÉMARCHE PÉRENNE	•Introduction au Lean : 1 jour •Yellow Belt Lean Management : 1 jour •Le 5S : 1 jour •Green Belt Lean Management : 5 jours •Black Belt Lean Six Sigma : 5 jours •Cartographie des chaînes de valeur - VSM : 3 jours •Le Lean dans les services : 2 jours
P.13	JE RÉDUIS LA NON-QUALITÉ	•Résolution de problèmes : 3 jours •Green Belt Lean Six Sigma : 5 jours •Black Belt Lean Six Sigma : 5 jours •QRQC - Quick Response Quick Control : 2 jours •AMDEC Produit - Analyse des Modes de Défaillance : 3 jours •AMDEC Processus - Analyse des Modes de Défaillance : 3 jours
P.14	L'USINE ÉCOLE LAB'LEAN	

Je fais décoller la productivité de mon activité

L'excellence opérationnelle est un état d'esprit qui englobe des principes et outils pour générer une amélioration continue au sein d'une organisation et des progrès importants sur votre productivité : 25% en moyenne sur les projets pilotés en appliquant les bons outils aux bons processus.

TPM - Totale Productive Maintenance

J'acquiers, mets en œuvre et suis la performance d'un projet Total Productive Maintenance (TPM) afin d'optimiser le rendement des machines par une démarche proactive. Je comprends et applique la méthodologie et les outils pour implanter de la maintenance optimisée.

Formation disponible en : présentiel - distanciel (classes virtuelles) - mixte (présentiel & distanciel)

2 Jours

900 € INTER
2 400 € INTRA

Management visuel

Je conçois mon plan de management visuel, construis et choisis mes outils pour déployer une dynamique d'animation qui améliore les performances de travail de mon équipe.

Formation disponible en : présentiel - mixte (présentiel & distanciel)

1 Jour

450 € INTER
1 200 € INTRA

Je réduis mes stocks

L'excellence opérationnelle vise l'optimisation de la productivité de l'entreprise en effectuant la chasse aux gaspillages liés au fonctionnement. Un des 7 gaspillages, et certainement le plus important, est le stock. En effet, les stocks engendrent des frais : entre 15 à 20% de leur valeur chaque année. La compréhension et l'application de ces 4 outils permettent de supprimer ou réduire les stocks en réduisant les risques de rupture.

Hoshin

Je supprime les stocks d'en-cours en organisant ma production en les faisant disparaître ou réduire drastiquement. Je mets en œuvre un système de gestion qui permet de concentrer tous mes efforts et mes ressources pour atteindre rapidement cet objectif.

Formation disponible en : présentiel - mixte (présentiel & distanciel)

2 Jours

900 € INTER
2 400 € INTRA

SMED - Single Minute Exchange of Die

Je rends ma production flexible et réduis mes stocks d'en-cours en appliquant la démarche de changement rapide d'outils. Le SMED (Single Minute Exchange of Die) agit en divisant généralement les temps de changement de série par deux.

Formation disponible en : présentiel - mixte (présentiel & distanciel)

1 Jour

450 € INTER
1 200 € INTRA

Kanban

J'installe des flux tirés pour « dimensionner les stocks au plus juste » avec le Kanban (étiquette en japonais). Cette méthode permet de produire uniquement ce dont mon client a besoin et alimente les stocks seulement quand cela est nécessaire. Mes stocks vont diminuer sans risque de rupture, en moyenne de 30%.

Formation disponible en : présentiel - mixte (présentiel & distanciel)

1 Jour

450 € INTER
1 200 € INTRA

Réduction des stocks

J'installe une logique de dimensionnement et de réduction des stocks. J'identifie les zones d'enjeux de mes stocks, pilote leur gestion tout en réduisant les coûts en fonction du taux de service client.

Formation disponible en : présentiel - mixte (présentiel & distanciel)

2 Jours

900 € INTER
2 400 € INTRA

Certains de ces outils sont complémentaires et vont vous permettre d'atteindre des performances inégalées.



Je réduis mon besoin en fonds de roulement

Le BFR (Besoin en Fonds de Roulement) est un indicateur très important qui représente les besoins de financement à court terme d'une entreprise résultant des décalages des flux de trésorerie correspondant aux décaissements et aux encaissements liés à l'activité opérationnelle. Il est directement rattaché au temps de traversée (ou leadtime) de l'activité. Diminuer ce temps permettra des progrès importants et dégagera de la trésorerie.

Réduction du BFR à court terme

Je maîtrise les techniques et outils pour optimiser mon BFR. Je construis le plan de réduction du BFR avec des actions prioritaires pour des progrès visibles et rapides.

Formation disponible en : présentiel - mixte (présentiel & distanciel)

2 Jours

900 € INTER
2 400 € INTRA

Cartographie des chaînes de valeur - VSM

Je raccourcis le temps de traversée grâce à la cartographie de la chaîne de Valeur ou VSM (Value Stream Mapping). Je cartographie les flux physiques et d'informations pour résoudre des gaspillages, chiffrer des gains potentiels et déployer un plan cohérent et réaliste.

Formation disponible en : présentiel - mixte (présentiel & distanciel)

3 Jours

1 350 € INTER
3 600 € INTRA

Réduction des stocks - Hoshin - Kanban - SMED

Je réduis les stocks comme indiqué page 8. Les stocks sont très gourmands en fonds de roulement et coûtent chers.

Formation disponible en : présentiel - mixte (présentiel & distanciel)

1 à 2 Jours

Voir page 8

Je structure
une démarche
pérenne

L'excellence opérationnelle (Lean Manufacturing en anglais) est la capacité d'une entreprise à créer toujours plus de valeur pour ses clients, ses collaborateurs, ses actionnaires afin d'améliorer sa compétitivité. Deux conditions à remplir : l'excellence produit et l'excellence service. L'inventeur de cet état d'esprit, la société Toyota, a mis des décennies à définir toutes les étapes clés. La principale consiste à se doter des compétences suffisantes pour déployer la démarche et la pérenniser.

Introduction au Lean

J'explique la démarche Lean en entreprise pour fédérer mes équipes dans le projet. Je distingue les 7 gaspillages et les principaux outils du Lean, leur cas d'emploi et leur pertinence.

Formation disponible en : présentiel - e-learning - distanciel (classes virtuelles) - mixte (présentiel & distanciel)

1 Jour

450 € INTER
1 200 € INTRA

Yellow Belt Lean Management

Je participe à un chantier Lean de façon active et productive à travers la formation certifiante « Yellow Belt Lean Management » (ceinture jaune en Lean Manufacturing). Je comprends les principes du Lean et la façon dont un projet Lean est construit.

Formation disponible en : présentiel - e-learning - distanciel (classes virtuelles) - mixte (présentiel & distanciel)

1 Jour

550 € INTER
1 400 € INTRA

Le 5S

J'optimise les conditions de travail, la sécurité, la qualité et la productivité. J'identifie les points clés, la méthodologie du 5S et pérennise la démarche au sein des équipes.

Formation disponible en : présentiel - distanciel (classes virtuelles) - mixte (présentiel & distanciel)

1 Jour

450€ INTER
1200€ INTRA

Green Belt Lean Management

Je pilote un chantier Lean, anime un groupe de travail et transmets les principes et l'état d'esprit. J'applique les méthodes, les outils du Lean et les réflexes du pilotage de chantier. J'obtiens une certification « Green Belt Lean Management ».

Formation disponible en : présentiel - mixte (présentiel & distanciel)

5 Jours

2 750 € INTER
7 000 € INTRA

Black Belt Lean Six Sigma *Prérequis*

Je structure et pilote le projet d'envergure Lean Six Sigma de l'entreprise. Je suis déjà Green Belt Lean et je poursuis mon cursus jusqu'à ce niveau de spécialiste « Black Belt Lean » (ceinture noire en Lean Manufacturing). Ce cursus m'amène à maîtriser les outils Lean Six Sigma et la conduite de projet. La cartographie de la chaîne de valeur est un élément important.

Formation disponible en : présentiel - mixte (présentiel & distanciel)

5 Jours

2 750 € INTER
7 000 € INTRA

Cartographie des chaînes de valeur - VSM

Je raccourcis le temps de traversée grâce à la cartographie de la chaîne de Valeur ou VSM (Value Steam Mapping). Je cartographie les flux physiques et d'informations pour résoudre des gaspillages, chiffrer des gains potentiels et déployer un plan cohérent et réaliste.

Formation disponible en : présentiel - mixte (présentiel & distanciel)

3 Jours

1 350 € INTER
3 600 € INTRA

Le Lean dans les services

J'applique le Lean dans les services pour une grande amélioration de l'efficacité, une réduction des coûts et des délais administratifs. J'apporte un éventail d'outils et d'idées à développer sur le terrain.

Formation disponible en : présentiel - mixte (présentiel & distanciel)

2 Jours

900 € INTER
2 400 € INTRA





Je réduis la non-qualité

La non-qualité est l'un des pires gaspillages parmi les 7 que compte le Lean Manufacturing car elle génère des pertes au quotidien. Les méthodes de résolution de problèmes permettent de réduire voire de supprimer la non-qualité.

Résolution de problèmes

Je résous les problèmes avec des méthodes éprouvées : j'applique le 8D, les 5 Pourquoi et le QoS. J'éradique les causes racines.

Formation disponible en : présentiel - mixte (présentiel & distanciel)

3 Jours

1 350 € INTER
3 600 € INTRA

Green Belt Lean Six Sigma

Je me spécialise dans la résolution de problèmes en combinant 2 méthodes : Lean et Lean Six Sigma. Je réduis les variations observées sur le produit en me concentrant sur l'élimination de tout ce qui est superflu dans les processus de production. La certification « Green Belt » (ceinture verte) valide ma capacité à appliquer le Six Sigma en autonomie.

Formation disponible en : présentiel - distanciel (classes virtuelles) - mixte (présentiel & distanciel)

5 Jours

2 750 € INTER
7 000 € INTRA

Black Belt Lean Six Sigma *Prérequis*

Je structure et pilote le projet d'envergure Lean Six Sigma de l'entreprise. Pour cela, je suis déjà Green Belt Lean et Green Belt Six Sigma et je poursuis mon cursus jusqu'à ce niveau de spécialiste « Black Belt Lean Six Sigma » (ceinture noire en Lean Manufacturing). Ce cursus m'amène à la maîtrise des outils Lean et Six Sigma, à la construction et au pilotage de projet.

Formation disponible en : présentiel - mixte (présentiel & distanciel)

5 Jours

2 750 € INTER
7 000 € INTRA

QRQC - Quick Response Quick Control

J'anime la qualité sur le terrain avec le QRQC (Quick Response Quick Control). Cette méthode transforme mon entreprise car les problèmes sont collectés à la source par les opérateurs au quotidien. Cette dynamique me permet de résoudre les problèmes dans un temps très court.

Formation disponible en : présentiel -mixte (présentiel & distanciel)

2 Jours

900 € INTER
2 400 € INTRA

AMDEC Produit - Analyse des Modes de Défaillance

Je maîtrise les risques et pilote l'AMDEC Produit pour identifier les moments critiques du produit et éviter les écueils lors de sa conception.

Formation disponible en : présentiel - mixte (présentiel & distanciel)

3 Jours

1 350 € INTER
3 600 € INTRA

AMDEC Processus - Analyse des Modes de Défaillance

Je maîtrise les risques et pilote l'AMDEC Processus pour identifier les moments critiques du processus et éviter les écueils lors de son déploiement.

Formation disponible en : présentiel - mixte (présentiel & distanciel)

3 Jours

1 350 € INTER
3 600 € INTRA

L'usine école lab'lean

Le lab'lean d'in&ma est un atelier de production dans lequel les stagiaires sont immergés dans un processus de fabrication de skateboards. Véritable laboratoire du Lean, il leur permet d'identifier les problèmes habituellement rencontrés dans la vraie vie industrielle. Ces problèmes servent de « matière » pour introduire les outils du Lean Manufacturing pour une appropriation démultipliée.

le lab'lean by in&ma

La pédagogie appliquée dans le lab'lean d'in&ma est basée sur la prise de conscience par la pratique. Elle permet de réaliser des progrès sensibles en suivant les étapes du DMAIC.



Le lab'lean 4.0

Le Lean Manufacturing repose sur des méthodes et outils aux technologies simples et éprouvées. En parallèle, l'entreprise évolue vers le 4.0. Loin d'être incompatibles, ces 2 approches peuvent être appliquées en toute synergie. in&ma innove avec un lab'lean connecté pour l'apprentissage du Lean dans un environnement 4.0 à travers l'utilisation de tablettes tactiles connectées pour le suivi de la production (MES) et le management visuel digitalisé (disponible fin 2021).

Je privatise le lab'lean d'in&ma

Je souhaite faciliter le changement culturel de mes équipes (production, techniciens, CODIR). Je privatise le lab'lean pour la réalisation de travaux pratiques sur mesure.
Un coach intervenant expert en excellence opérationnelle vous accompagne, anime et met en œuvre le lab'lean.

Location

550 € par jour et par personne

Minimum de 6 stagiaires
Maximum de 12 stagiaires

Café accueil, collation et déjeuner inclus

Animation par un intervenant expert en excellence opérationnelle

Le lab'lean d'in&ma a spécialement été conçu pour la formation des outils du Lean Manufacturing :

- VSM
- QRQC
- Kanban
- Hoshin
- 5S
- SMED
- Six Sigma
- TPM
- Management visuel

Il est le support des formations certifiantes :

- Yellow Belt
- Green Belt
- Black Belt





Qualité

Toutes les formations in&ma sont conçues pour s'adapter, sur mesure, aux besoins des entreprises.



P.18	J'OBTIENS UNE CERTIFICATION QUALITÉ	<ul style="list-style-type: none"> • Introduction à la norme ISO 9001 : 4 jours • Auditeur interne ISO 9001 : 5 jours • Introduction à la norme EN 9100 : 4 jours • Auditeur interne EN 9100 : 5 jours
P.19	J'ANTICIPE LES PROBLÈMES EN PRÉVENTIF	<ul style="list-style-type: none"> • AMDEC Processus - Analyse des Modes de Défaillance : 3 jours • AMDEC Produit - Analyse des Modes de Défaillance : 3 jours • Sécurité de fonctionnement : 4 jours
P.20	JE RÉSOUS LES PROBLÈMES EN CURATIF	<ul style="list-style-type: none"> • Résolution de problèmes : 3 jours • Green Belt Lean Six Sigma : 5 jours • Black Belt Lean Six Sigma : 5 jours • QRQC - Quick Response Quick Control : 2 jours
P.21	J'INSTALLE L'ASSURANCE QUALITÉ	<ul style="list-style-type: none"> • Assurance Qualité : 4 jours • AQF - Assurance Qualité Fournisseur : 3 jours • Maîtrise statistique des processus - SPC : 2 jours • Métrologie : 2 jours • Autocontrôle et Poka-Yoke : 1 jour

J'obtiens une certification qualité

Pour remporter des marchés, le savoir-faire et la qualité valent autant que le prix. La reconnaissance auprès des clients et des donneurs d'ordre d'une organisation qualité passe par la certification. Outre l'amélioration de la qualité et la confiance des clients, les Systèmes de Management de la Qualité (SMQ) contribuent à la performance de l'ensemble de l'entité.

Introduction à la norme ISO 9001

Je découvre la norme ISO 9001 pour être capable de construire ou améliorer le système de management de la qualité de mon entité.

Formation disponible en : présentiel - distanciel (classes virtuelles) - mixte (présentiel & distanciel)

4 Jours

1 800 € INTER
4 800 € INTRA

Auditeur interne ISO 9001

Je deviens auditeur interne ISO 9001 par la découverte de la norme et des techniques d'audit.

Formation disponible en : présentiel - distanciel (classes virtuelles) - mixte (présentiel & distanciel)

5 Jours

2 250 € INTER
6 000 € INTRA

Introduction à la norme EN 9100

Je découvre la norme EN 9100 pour être capable de construire ou améliorer le système de management de la qualité de mon entité.

Formation disponible en : présentiel - distanciel (classes virtuelles) - mixte (présentiel & distanciel)

4 Jours

1 800 € INTER
4 800 € INTRA

Auditeur interne EN 9100

Je deviens auditeur interne EN 9100 par la découverte de la norme et des techniques d'audit.

Formation disponible en : présentiel - distanciel (classes virtuelles) - mixte (présentiel & distanciel)

5 Jours

2 250 € INTER
6 000 € INTRA



J'anticipe les problèmes en préventif

La meilleure résolution de problèmes est celle qui est faite avant que celui-ci n'apparaisse. L'AMDEC ou Analyse des Modes de Défaillance, de leur Effet et Criticité est un outil très puissant utilisé dans de nombreux domaines d'activité.

AMDEC Processus - Analyse des Modes de Défaillance

Je maîtrise les risques et pilote l'AMDEC Processus pour identifier les moments critiques du processus et éviter les écueils lors de son déploiement.

Formation disponible en : présentiel - mixte (présentiel & distanciel)

3 Jours

1 350 € INTER
3 600 € INTRA

AMDEC Produit - Analyse des Modes de Défaillance

Je maîtrise les risques et pilote l'AMDEC Produit pour identifier les moments critiques du produit et éviter les écueils lors de sa conception.

Formation disponible en : présentiel - mixte (présentiel & distanciel)

3 Jours

1 350 € INTER
3 600 € INTRA

Sûreté de fonctionnement

J'acquies les principes de base de la sûreté de fonctionnement : j'analyse les défaillances potentielles et leurs conséquences pour déterminer les mesures de prévention et de protection adéquates.

Formation disponible en : présentiel - mixte (présentiel & distanciel)

4 Jours

1 800 € INTER
4 800 € INTRA





Je résous les problèmes en curatif

Les problèmes qualité ne sont pas une fatalité. Il est primordial de les traiter pour ne pas générer des pertes importantes pour l'entreprise. Des méthodes et outils éprouvés existent !

Résolution de problèmes

Je résous les problèmes avec des méthodes éprouvées : j'applique le 8D, les 5 Pourquoi et le QoS. J'éradique les causes racines.

Formation disponible en : présentiel - mixte (présentiel & distanciel)

3 Jours

1 350 € INTER
3 600 € INTRA

Green Belt Lean Six Sigma

Je me spécialise dans la résolution de problèmes en combinant 2 méthodes : Lean et Lean Six Sigma. Je réduis les variations observées sur le produit en me concentrant sur l'élimination de tout ce qui est superflu dans les processus de production. La certification « Green Belt » (ceinture verte) valide ma capacité à appliquer le Six Sigma en autonomie.

Formation disponible en : présentiel - distanciel (classes virtuelles) - mixte (présentiel & distanciel)

5 Jours

2 750 € INTER
7 000 € INTRA

Black Belt Lean Six Sigma *Prérequis*

Je structure et pilote le projet d'envergure Lean Six Sigma de l'entreprise. Pour cela, je suis déjà Green Belt Lean et Green Belt Six Sigma et je poursuis mon cursus jusqu'à ce niveau de spécialiste « Black Belt Lean Six Sigma » (ceinture noire en Lean Manufacturing). Ce cursus m'amène à la maîtrise des outils Lean et Six Sigma, à la construction et au pilotage de projet.

Formation disponible en : présentiel - mixte (présentiel & distanciel)

5 Jours

2 750 € INTER
7 000 € INTRA

QRQC - Quick Response Quick Control

J'anime la qualité sur le terrain avec le QRQC (Quick Response Quick Control). Cette méthode transforme mon entreprise car les problèmes sont collectés à la source par les opérateurs au quotidien. Cette dynamique me permet de résoudre les problèmes dans un temps très court.

Formation disponible en : présentiel - mixte (présentiel & distanciel)

2 Jours

900 € INTER
2 400 € INTRA

J'installe l'Assurance Qualité

L'Assurance Qualité est un moyen pour une entreprise de garantir à ses clients un certain niveau de qualité dans les produits qu'elle commercialise ou dans les services qu'elle fournit. Le concept est né de la volonté des consommateurs d'être rassurés sur la qualité du produit qu'ils achètent ou de la prestation commandée. Ces pratiques très codifiées permettent d'atteindre le zéro défaut ou presque.

Assurance Qualité

J'installe l'Assurance Qualité dans mon entité et j'y participe activement.

Formation disponible en : présentiel - mixte (présentiel & distanciel)

4 Jours

1 800 € INTER
4 800 € INTRA

AQF - Assurance Qualité Fournisseur

J'installe la démarche Assurance Qualité Fournisseur auprès des fournisseurs de mon entité pour des résultats qualité en net progrès.

Formation disponible en : présentiel - mixte (présentiel & distanciel)

3 Jours

1 350 € INTER
3 600 € INTRA

Maîtrise statistique des processus - SPC

J'installe le SPC sur mes processus pour garantir le zéro défaut de mes productions en série.

Formation disponible en : présentiel -mixte (présentiel & distanciel)

2 Jours

900 € INTER
2 400 € INTRA

Métrologie

J'assure la gestion et la conformité des contrôles sur la base de moyens de mesures étalonnés, vérifiés, répétables et reproductibles pour des mesures de qualité

Formation disponible en : présentiel - mixte (présentiel & distanciel)

2 Jours

900 € INTER
2 400 € INTRA

Autocontrôle et Poka-Yoke

Je développe l'autocontrôle et mets en place des Poka-Yoke sur mes processus. Les systèmes anti-erreur permettent d'éradiquer les erreurs et ainsi supprimer les contrôles afin de viser un niveau d'excellence qualité.

Formation disponible en : présentiel

1 Jour

450 € INTER
1 200 € INTRA



P.24

J'APPLIQUE LES PRINCIPES-CLÉS POUR VENDRE, FIDÉLISER ET ORGANISER MON ACTIVITÉ COMMERCIALE

- Fondamentaux de la vente - niveau 1 : 2 jours
- Prospection, fidélisation et vente additionnelle : 2 jours
- PAC - Plan d'Action Commercial - niveau 1 : 1 jour
- Les clés de la vente indirecte : 2 jours
- Savoir contractualiser : 2 jours
- Gestion de la vente complexe - niveau 1 : 2 jours
- Négociation commerciale - niveau 1 : 1 jour

P.26

JE PERFECTIONNE MES COMPÉTENCES POUR MANAGER LA PERFORMANCE COMMERCIALE

- Fondamentaux de la vente - niveau 2 : 2 jours
- PAC - Plan d'Action Commercial - niveau 2 : 1 jour
- Tableaux de bord commerciaux : 1 jour
- Initier une démarche Grands Comptes : 2 jours
- Déployer une activité Grands Comptes : 2 jours
- Animer un contrat Grand Compte : 2 jours
- Gestion de la vente complexe - niveau 2 : 2 jours
- Négociation commerciale - niveau 2 : 2 jours
- Répondre et gérer un appel d'offres : 1 jour

J'applique les principes-clés pour vendre, fidéliser et organiser mon activité commerciale

Le Chargé d'affaires combine un éventail large de compétences : organisation commerciale, prospection, négociation, contractualisation, suivi, gestion de la relation client... Une organisation rigoureuse, une argumentation et une posture comportementale adaptée permettront d'être efficace et de gagner de nombreuses affaires.

- ### Fondamentaux de la vente - niveau 1

J'organise mon activité commerciale, comprends les étapes de la vente et applique une argumentation - négociation et des méthodes comportementales adaptées à la situation et aux besoins de mes prospects - clients.

Formation disponible en : présentiel - e-learning - distanciel (classes virtuelles)

2 Jours

700 € INTER
2 000 € INTRA
- ### Prospection, fidélisation et vente additionnelle

Je fidélise, conquiers durablement de nouveaux clients et développe mon chiffre d'affaires. Approche globale, organisation de l'action, obtenir des rendez-vous (téléphone, outils digitaux), réussir ses entretiens et assurer le suivi.

Formation disponible en : présentiel

2 Jours

700 € INTER
2 000 € INTRA
- ### PAC - Plan d'Action Commercial - niveau 1

Je structure ma démarche commerciale et gère mes priorités pour atteindre mes objectifs. J'intègre le PAC dans la stratégie commerciale de mon entreprise et détermine mes objectifs en actions concrètes : définir mon planning, gérer mes priorités, concevoir des indicateurs de performance, assurer un reporting efficace, mesurer les écarts et mettre en oeuvre les actions correctives nécessaires.

Formation disponible en : présentiel

1 Jour

350 € INTER
1 000 € INTRA
- ### Les clés de la vente indirecte

Je développe mes ventes auprès de distributeurs - représentants. J'identifie les processus de décision et construis une approche à forte valeur ajoutée pour le client de mon client. J'applique une argumentation spécifique et stimule la vente indirecte.

Formation disponible en : présentiel

2 Jours

700 € INTER
2 000 € INTRA
- ### Savoir contractualiser

J'identifie les composantes d'un contrat pour préparer, faciliter et optimiser les relations et engagements avec mes partenaires : notions de droit, clauses essentielles, pénalités, aspects financiers, contrats à risque...

Formation disponible en : présentiel - mixte (présentiel & distanciel)

2 Jours

700 € INTER
2 000 € INTRA
- ### Gestion de la vente complexe - niveau 1

Je comprends les caractéristiques de la vente complexe pour adopter une approche différenciante. J'adapte ma stratégie à la typologie de l'affaire, identifie les acteurs de la décision et apporte une valeur ajoutée.

Formation disponible en : présentiel - mixte (présentiel & distanciel)

2 Jours

700 € INTER
2 000 € INTRA
- ### Négociation commerciale - niveau 1

Je prépare et mène la négociation pour vendre en défendant mes marges : établir un plan d'action, fixer des objectifs et limites, valoriser une offre, garder une ligne de conduite, savoir dire non...

Formation disponible en : présentiel - mixte (présentiel & distanciel)

1 Jour

350 € INTER
1 000 € INTRA



Je perfectionne mes compétences pour manager la performance commerciale

Dans l'entreprise, le Manager commercial (Business Manager) est le garant du chiffre d'affaires ainsi que de la marge commerciale sur un périmètre prédéfini. Les enjeux pour l'entreprise sont importants. Il est primordial de maîtriser l'activité commerciale et de stimuler les équipes pour atteindre les objectifs en satisfaisant et développant son portefeuille clients. Ces dispositifs de formation permettent de structurer, piloter l'organisation commerciale et intégrer le management de la performance des équipes en priorisant la satisfaction client.

Fondamentaux de la vente - niveau 2

Je maîtrise mon activité commerciale : stratégie commerciale, positionnement marché, indicateurs clés de performance, tableaux de bords, tunnel de vente, rédaction de cahier des charges, canaux de communication, closing...

Formation disponible en : présentiel - distanciel (classes virtuelles)

2 Jours

900 € INTER
2 400 € INTRA

PAC - Plan d'Action Commercial - niveau 2

Je construis mon business plan et déploie mon plan d'actions. Je suis mes résultats, mesure les déviations et réajuste si nécessaire : déterminer les ressources, définir les indicateurs clés de performance, RSI, indicateurs de suivi, animation - communication auprès des équipes.

Formation disponible en : présentiel

1 Jour

450 € INTER
1 200 € INTRA

Tableaux de bord commerciaux

Je pilote mon activité et celle de mon équipe pour garantir la motivation et l'atteinte des résultats : identifier les composants, choisir les bons indicateurs, les outils et solutions de reporting, conduire le changement, motiver et challenger ses équipes...

Formation disponible en : présentiel - e-learning - distanciel (classes virtuelles)

1 Jour

450 € INTER
1 200 € INTRA

Initier une démarche Grands Comptes

Je construis et mets en place une démarche Grands Comptes pour optimiser la gestion de mon portefeuille clients et le développer : analyser son portefeuille de clients Grands Comptes, bâtir son plan de compte, décliner sa stratégie en actions et vendre le plan de compte.

Formation disponible en : présentiel - distanciel (classes virtuelles)

2 Jours

900 € INTER
2 400 € INTRA

Déployer une activité Grands Comptes

Je négocie des accords profitables avec mes Grands Comptes : déterminer le cadre et les limites de la négociation, mener la négociation et maîtriser le rapport de force, négocier et conclure un contrat cadre en identifiant les risques et impacts.

Formation disponible en : présentiel

2 Jours

900 € INTER
2 400 € INTRA

Animer un contrat Grand Compte

Je développe mon influence sur le Grand Compte : je développe mon influence auprès d'acheteurs professionnels et prépare la reconduction d'un contrat.

Formation disponible en : présentiel

2 Jours

450 € INTER
1 200 € INTRA

Gestion de la vente complexe - niveau 2

Je pilote mes ventes et celles de mon équipe : j'assure un management direct ou indirect en fonction de la situation. Je définis les priorités, augmente la prise de décision et communique avec mes équipes.

Formation disponible en : présentiel - mixte (présentiel & distanciel)

2 Jours

450 € INTER
1 200 € INTRA

Négociation commerciale - niveau 2

Je combine des outils et pratiques pour repérer, me préparer et mener efficacement mes négociations à fort enjeu (interlocuteurs multiples, rapport de forces déséquilibré). Comment faire valoir mes arguments ? Quelle psychologie adopter dans la vente ?

Formation disponible en : présentiel - mixte (présentiel & distanciel)

2 Jours

450 € INTER
2 400 € INTRA

Répondre et gérer un appel d'offres

Je conçois des réponses efficaces : après avoir décrypté le cahier des charges, je construis une offre différenciante de la concurrence et rédige une proposition convaincante.

Formation disponible en : présentiel - mixte (présentiel & distanciel)

1 Jour

450 € INTER
1 200 € INTRA





P.30	JE GÈRE UN PROJET AVEC EFFICACITÉ	•Acquérir une culture de projet : 1 jour •Manager un projet occasionnel : 2 jours
P.30	JE ME PROFESSIONNALISE EN PILOTAGE DE PROJET	•Les clés du management de projet - niveau 1 : 3 jours •La gestion multi-projets : 2 jours •Gérer un projet d'ingénierie industrielle : 2 jours •Manager la relation client-fournisseur dans un projet : 2 jours
P.32	J'INTÈGRE LES OUTILS DE LA GESTION DE PROJET	•Réaliser un cahier des charges fonctionnel : 2 jours •Planifier et piloter les délais du projet : 2 jours •MS Project : 3 jours •Chiffrage prévisionnel, estimation et maîtrise du coût des projets : 2 jours •Le management des risques et opportunités dans les projets : 2 jours
P.33	J'APPLIQUE UNE GESTION DE PROJET AGILE	•Initiation aux méthodes agiles : 1 jour •Mettre en place la méthode SCRUM : 2 jours •Les clés du management de projet - niveau 2 : 2 jours

Je gère un projet avec efficacité

Notre environnement actuel est très volatil et changeant. Travailler en « mode projet » est désormais un mode de fonctionnement incontournable qui implique tous les collaborateurs de toutes les organisations. Quels sont les fondamentaux pour lancer, organiser et suivre un projet ?

Acquérir une culture de projet

Qu'est-ce que le « Mode Projet » ?
Je suis impliqué(e) dans un projet ou concerné(e) par un projet et je souhaite comprendre les spécificités du fonctionnement en mode projet.

Formation disponible en : présentiel - mixte (présentiel & distanciel)

1 Jour

350 € INTER
1 000 € INTRA

Manager un projet occasionnel

J'applique les fondamentaux en cadrant mon projet en accord avec les objectifs de performance à atteindre. Je détermine les étapes et les outils clés. Je gère le projet et suis les personnes au quotidien.

Formation disponible en : présentiel - mixte (présentiel & distanciel)

2 Jours

900 € INTER
2 400 € INTRA

Je me professionnalise en pilotage de projet

Une méthodologie projet apporte une traçabilité et une uniformisation dans le traitement des projets. Elle doit notamment être appliquée pour générer des gains d'efficacité pour les acteurs du projet et de la productivité pour l'entreprise.

Les clés du management de projet - niveau 1

J'intègre les outils, applique les fondamentaux de la dimension humaine pour réussir la conduite du projet en le pilotant depuis le démarrage jusqu'à sa clôture.

Formation disponible en : présentiel - mixte (présentiel & distanciel)

3 Jours

1 350 € INTER
3 600 € INTRA

La gestion multi-projets

Je conduis plusieurs projets de front en répartissant mon temps entre les projets et mon activité quotidienne. Je planifie et optimise le pilotage en communiquant efficacement avec les personnes afin de préserver mon capital énergie.

Formation disponible en : présentiel - distanciel (classes virtuelles) - mixte (présentiel & distanciel)

2 Jours

350 € INTER
2 000 € INTRA

Gérer un projet d'ingénierie industrielle

Je pilote un projet industriel avec les méthodes et les outils de management de projet adaptés au déploiement d'une installation industrielle.

Formation disponible en : présentiel - distanciel (classes virtuelles) - mixte (présentiel & distanciel)

2 Jours

900 € INTER
2 400 € INTRA

Manager la relation client-fournisseur dans un projet

Je mets en œuvre les méthodes adaptées pour gérer efficacement la relation client interne ou externe.

Formation disponible en : présentiel - distanciel (classes virtuelles) - mixte (présentiel & distanciel)

2 Jours

900 € INTER
2 400 € INTRA



J'intègre les outils de la gestion de projet

Le Chef de projet, pour mener à bien ses missions, doit faire appel à un large éventail d'outils en adaptant la démarche et la posture au besoin auquel il est confronté. Il est important de maîtriser les outils afin de traiter ses projets avec efficience.

Réaliser un cahier des charges fonctionnel

Je comprends les enjeux de l'analyse fonctionnelle et j'acquies les bonnes pratiques pour concevoir, formaliser et maîtriser le cycle de vie du cahier des charges.

Formation disponible en : présentiel - distanciel (classes virtuelles) - mixte (présentiel & distanciel)

2 Jours

900 € INTER
2 400 € INTRA

Planifier et piloter les délais du projet

Je maîtrise les techniques de planification prédictives et agiles.

Formation disponible en : présentiel - distanciel (classes virtuelles) - mixte (présentiel & distanciel)

2 Jours

900 € INTER
2 400 € INTRA

MS Project

J'apprends à planifier les tâches, affecter les ressources, budgéter les activités avec MS Project.

Formation disponible en : présentiel - distanciel (classes virtuelles) - mixte (présentiel & distanciel)

3 Jours

1 350 € INTER
3 600 € INTRA

Chiffrage prévisionnel, estimation et maîtrise du coût des projets

Je maîtrise l'estimation et le pilotage des coûts pour conserver la rentabilité du projet dans le respect des engagements pris.

Formation disponible en : présentiel - mixte (présentiel & distanciel)

2 Jours

900 € INTER
2 400 € INTRA

Le management des risques et opportunités dans les projets

J'anticipe, limite l'impact des risques et transforme les opportunités dans les projets.

Formation disponible en : présentiel - distanciel (classes virtuelles) - mixte (présentiel & distanciel)

2 Jours

900 € INTER
2 400 € INTRA



J'applique une gestion de projet agile

L'approche agile de gestion de projet prend le contre-pied des approches traditionnelles qui attendent du client une expression détaillée et validée du besoin en entrée de réalisation, laissant peu de place au changement. Une gestion de projet agile implique le client du début à la fin du projet et adopte un processus itératif et incrémental. Le besoin n'est pas figé et s'adapte aux changements tout en respectant des règles.

Initiation aux méthodes agiles

Je comprends les principes de la démarche et j'initie la mise en oeuvre des méthodes agiles.

Formation disponible en : présentiel - mixte (présentiel & distanciel)

1 Jour

450 € INTER
1 200 € INTRA

Mettre en place la méthode SCRUM

Je comprends et j'applique la méthode agile la plus célèbre et utilisée : travailler par itération, améliorer en continu la démarche engagée tout en responsabilisant les acteurs impliqués dans le projet.

Formation disponible en : présentiel - mixte (présentiel & distanciel)

2 Jours

900 € INTER
2 400 € INTRA

Les clés du management de projet - niveau 2

J'organise et pilote un management de projet en mode agile : obtenir des décisions dans le projet, maîtriser l'avancement du projet et conduire le changement induit par le projet.

Formation disponible en : présentiel - distanciel (classes virtuelles) - mixte (présentiel & distanciel)

2 Jours

900 € INTER
2 400 € INTRA



P.36	JE PRENDS MES FONCTIONS DE MANAGER	•Prendre ses nouvelles fonctions de responsable hiérarchique : 3 jours •Réussir dans sa première fonction de Manager : 3 jours
P.37	J'APPLIQUE LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT	•Manager et motiver son équipe - niveau 1 : 4 jours •Renforcer ses capacités managériales et développer son leadership - niveau 2 : 2 jours •Manager à distance : 2 jours •Encadrer et animer son équipe au quotidien : 3 jours •Manager une équipe multiculturelle et internationale : 2 jours •Manager en transversal : 2 jours
P.38	J'INNOVE ET ADAPTE MON MANAGEMENT À L'ÈRE DIGITALE	•Favoriser le travail collaboratif grâce aux outils digitaux : 2 jours •La gestion du temps pour Managers : maîtriser ses priorités à l'heure du digital : 2 jours
P.39	J'AUGMENTE MON EFFICACITÉ PERSONNELLE ET COMMUNICATIONNELLE	•Développer une communication efficace avec son équipe et sa hiérarchie : 2 jours •Conduite du changement : 2 jours •Mieux gérer son temps : 1 jour •Savoir gérer les conflits : 3 jours •Manager des comportements difficiles : 2 jours •Capter son auditoire : prise de parole en public et conduite de réunion : 2 jours •Développer son assertivité pour renforcer son impact professionnel : 2 jours •Intégrer une approche systémique pour optimiser son management et sa performance : 1 jour
P.40	J'ASSURE UNE FONCTION RH DE PROXIMITÉ	•L'essentiel du droit du travail pour Managers : 2 jours •Réussir ses entretiens professionnels et annuels : 1 jour •Savoir recruter : 1 jour

Je prends mes fonctions de Manager

La prise d'une nouvelle fonction est souvent proposée et/ou perçue comme une récompense au risque de mettre de côté les nouveaux enjeux et « la feuille de route » à déployer.
Le Manager doit fédérer autour d'un projet commun et adapter ses pratiques comportementales en fonction de la situation.

Prendre ses nouvelles fonctions de responsable hiérarchique

Je réussis mon changement d'identité professionnelle et organise ma prise de fonction pour assumer mes nouvelles responsabilités.

Formation disponible en : présentiel - mixte (présentiel & distanciel)

3 Jours

1 350 € INTER
3 600 € INTRA

Réussir dans sa première fonction de Manager

J'adopte les bonnes pratiques comportementales et applique les compétences clés du manager opérationnel.

Formation disponible en : présentiel - mixte (présentiel & distanciel)

3 Jours

1 350 € INTER
3 600 € INTRA

J'applique les fondamentaux du management

Les fondamentaux du management sont incontournables pour tout Manager. Ces dispositifs de formation permettent d'appliquer les principes de base et d'acquérir des outils opérationnels pour manager son équipe, assurer la cohésion et augmenter la productivité dans l'entreprise.

Manager et motiver son équipe - niveau 1

J'intègre les outils et méthodes essentiels de management d'équipe.

Formation disponible en : présentiel - mixte (présentiel & distanciel)

4 Jours

1 200 € INTER
4 000 € INTRA

Renforcer ses capacités managériales et développer son leadership - niveau 2

Je maîtrise les pratiques managériales en fonction du contexte et suis capable de gérer les situations difficiles.

Formation disponible en : présentiel - mixte (présentiel & distanciel)

2 Jours

600 € INTER
2 000 € INTRA

Manager à distance

J'adapte mon management pour piloter et mobiliser mon équipe à distance.

Formation disponible en : présentiel - distanciel (classes virtuelles) - mixte (présentiel & distanciel)

2 Jours

900 € INTER
2 400 € INTRA

Encadrer et animer son équipe au quotidien

J'applique un management opérationnel et renforce l'engagement de mes collaborateurs.

Formation disponible en : présentiel - mixte (présentiel & distanciel)

3 Jours

1 350 € INTER
3 600 € INTRA

Manager une équipe multiculturelle et internationale

Je prends conscience des différences culturelles et adapte mes pratiques managériales.

Formation disponible en : présentiel - distanciel (classes virtuelles) - mixte (présentiel & distanciel)

2 Jours

900 € INTER
2 400 € INTRA

Manager en transversal

Je développe des compétences relationnelles et collabore efficacement avec des personnes et des groupes de différents niveaux hiérarchiques.

Formation disponible en : présentiel - mixte (présentiel & distanciel)

2 Jours

900 € INTER
2 400 € INTRA



J'innove et adapte mon management à l'ère digitale

À l'heure de l'accélération numérique et du travail à distance, comment faire évoluer son management pour ancrer les nouvelles fonctionnalités offertes par la technologie dans les méthodes de travail des équipes ?

Favoriser le travail collaboratif grâce aux outils digitaux

Je stimule l'envie de coopérer et de produire en équipe. J'organise le travail dans un cadre convivial et qualitatif pour atteindre les objectifs visés.

Formation disponible en : présentiel - mixte (présentiel & distanciel)

2 Jours

900 € INTER
2 400 € INTRA

La gestion du temps pour Managers : maîtriser ses priorités à l'heure du digital

Grâce aux nouvelles technologies, je gère mon capital temps, en consacre à mon équipe, tout en restant centré sur les missions à haute valeur ajoutée.

Formation disponible en : présentiel - mixte (présentiel & distanciel)

2 Jours

900 € INTER
2 400 € INTRA

J'augmente mon efficacité personnelle et communautaire

Grâce à une nouvelle approche du management, le Manager améliore sa performance individuelle et renforce ses relations interpersonnelles. Tout en assumant ses choix, il fluidifie la communication et instaure un climat de confiance mutuelle qui permettra d'augmenter l'implication et l'efficacité de chaque membre de son équipe.

Développer une communication efficace avec son équipe et sa hiérarchie

J'applique et expérimente des techniques de communication pour manager.

Formation disponible en : présentiel - mixte (présentiel & distanciel)

2 Jours

900 € INTER
2 400 € INTRA

Conduite du changement

Je réalise une analyse complète des défis liés au changement et j'accompagne mes collaborateurs en appliquant une démarche et des outils adaptés.

Formation disponible en : présentiel - mixte (présentiel & distanciel)

2 Jours

900 € INTER
2 400 € INTRA

Mieux gérer son temps

Je gère mes priorités, maîtrise mon planning et gagne en productivité, en lien avec mon équipe.

Formation disponible en : présentiel - mixte (présentiel & distanciel)

1 Jour

300 € INTER
1 000 € INTRA

Savoir gérer les conflits

Je distingue les situations conflictuelles et j'acquies des méthodes pour transformer et résoudre les conflits.

Formation disponible en : présentiel - mixte (présentiel & distanciel)

3 Jours

1 350 € INTER
3 600 € INTRA

Manager des comportements difficiles

J'adapte mes modes de management et de communication en accord avec la nature et le contexte pour gérer mes propres réactions et agir avec efficacité.

Formation disponible en : présentiel - mixte (présentiel & distanciel)

2 Jours

900 € INTER
2 400 € INTRA

Capter son auditoire : prise de parole en public et conduite de réunion

J'organise, conduis et anime avec efficacité ma prise de parole devant un auditoire.

Formation disponible en : présentiel - mixte (présentiel & distanciel)

2 Jours

900 € INTER
2 400 € INTRA

Développer son assertivité pour renforcer son impact professionnel

Je souhaite trouver ma « juste » place en entreprise, dans ma vie personnelle et plus globalement dans mes relations avec les autres.

Formation disponible en : présentiel - mixte (présentiel & distanciel)

2 Jours

900 € INTER
2 400 € INTRA

Intégrer une approche systémique pour optimiser son management et sa performance

J'acquies un modèle de pensée différent pour mieux aborder les problèmes d'accompagnement des équipes et des organisations.

Formation disponible en : présentiel - mixte (présentiel & distanciel)

1 Jour

450 € INTER
1 200 € INTRA



J'assure une fonction RH de proximité

Le Manager assure la fonction RH de proximité. Il participe au recrutement de ses futurs collaborateurs. Il veille à leur développement et à leur évolution dans l'entreprise. Il assure le premier niveau de traitement des situations quotidiennes liées à la relation de travail.

L'essentiel du droit du travail pour Managers

Je gère mon activité dans le respect du droit du travail. J'accompagne le développement des compétences de mes collaborateurs. J'intègre la représentation du personnel dans mon management.

Formation disponible en : présentiel - mixte (présentiel & distanciel)

2 Jours

600 € INTER
2 000 € INTRA

Réussir ses entretiens professionnels et annuels

Connaître les objectifs des entretiens me permet de les préparer conjointement avec chaque collaborateur. Je fixe des objectifs SMART. J'identifie les situations difficiles et je les anticipe. Une fois les entretiens réalisés, je m'assure du suivi.

Formation disponible en : présentiel - mixte (présentiel & distanciel)

1 Jour

300 € INTER
1 000 € INTRA

Savoir recruter

Je définis mon besoin et le profil du candidat recherché. J'analyse les candidatures et j'identifie les questions à poser. Pendant l'entretien, je creuse la motivation des candidats grâce à la méthode STAR et je choisis mon futur collaborateur en m'appuyant sur une grille d'analyse.

Formation disponible en : présentiel - mixte (présentiel & distanciel)

1 Jour

300 € INTER
1 000 € INTRA





Parcours diplômants

Toutes les formations in&ma sont conçues pour s'adapter, sur mesure, aux besoins des entreprises.



**MON
COMPTE
FORMATION**



P.44

RESPONSABLE DE PRODUCTION ET DE PROJETS INDUSTRIELS

- Management de la production industrielle : 33,5 jours
- Management des équipes industrielles : 18 jours
- Management de la performance et de l'efficacité de l'outil de production : 28,5 jours
- Management de projet industriel : 15 jours

P.46

EXPERT EN MANAGEMENT DE PROJETS INDUSTRIELS ET EN EXCELLENCE OPÉRATIONNELLE

- Management des processus de production et de la supply chain : 16,5 jours
- Définition et pilotage de la démarche d'excellence opérationnelle en contexte industriel : 17 jours
- Management de projets complexes en contexte industriel : 8,5 jours
- Exercice d'une veille en matière de stratégie, de digitalisation et d'innovation : 9,5 jours
- Management des ressources humaines de l'unité industrielle : 9,5 jours
- Pilotage financier de l'unité industrielle : 11 jours

P.48

LA VALIDATION DES ACQUIS DE L'EXPÉRIENCE

La Validation des Acquis de l'Expérience



Responsable

de Production et de Projets Industriels

Devenez Manager opérationnel en charge de l'organisation, supervision et optimisation des processus de production

Titre certifié de niveau 6 (Bac +4) inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles sous le numéro : RNCP 32302

Voies d'accès possibles aux diplômes :

- Parcours individualisé
- Validation des Acquis de l'Expérience
- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- Salarié et demandeur d'emploi en formation professionnelle continue

Formation éligible aux fonds de financement de la formation professionnelle continue.



Titre RNCP de niveau 6 - RPPI

Le cursus se décompose en 4 blocs de compétences qui couvrent à la fois les aspects techniques, managériaux et organisationnels nécessaires à ces profils polyvalents, très recherchés par les entreprises pour leur capacité à améliorer la performance industrielle en s'appuyant à la fois sur le volet technique et sur le management des équipes.

Formation disponible en présentiel et finançable CPF

Management de la production industrielle

33,5 Jours

5 900 €

J'organise le processus de production et gère les activités de production. Je mesure les performances de mon unité et identifie des axes d'amélioration : Lean Manufacturing, méthodes de résolution de problèmes, outil bureautique, système d'information, AMDEC, Manufacturing Efficient System, intelligence économique, méthodes d'analyse des postes de travail, finance.

Management des équipes industrielles

18 Jours

3 150 €

J'encadre les équipes de production et organise leur travail. Je gère les ressources humaines : animation d'une équipe de travail, conduite de réunion collective, traitement d'une problématique managériale, plan de professionnalisation d'un collaborateur, conduite d'un entretien managérial.

Management de la performance et de l'efficacité de l'outil de production

28,5 Jours

5 000 €

Je mesure les performances de mon unité et identifie les axes d'amélioration. J'élabore et pilote le plan de progrès de mon unité.

Management de projet industriel

15 Jours

2 700 €

J'élabore et pilote la mise en œuvre d'un projet industriel : diagnostic de performance industrielle, identification et éclaircissement du besoin, rédaction d'un cahier des charges, formulation de préconisations et soutenance, argumentation des choix exprimés.





Expert
en Management de Projets Industriels
et en Excellence Opérationnelle
Passez d'un management opérationnel à un management stratégique

Titre certifié de niveau 7 (Bac+5).
Inscrit au Répertoire National des
Certifications Professionnelles
sous le numéro : RNCP 34337

Voies d'accès possibles aux
diplômes :
• Parcours individualisé
• Validation des Acquis de
l'Expérience
• Contrat d'apprentissage
• Contrat de professionnalisation
• Salarié et demandeur d'emploi en
formation professionnelle continue

Formation éligible aux fonds de
financement de la formation
professionnelle continue.



Titre RNCP
de niveau 7 -
EMPIEO

Le cursus se décompose en 6 blocs de compétences qui mettent en œuvre le pilotage d'unité de production, le management en mode multi-projets et l'amélioration de la performance industrielle des sites de production. Ce parcours s'adresse aux Managers stratégiques des entreprises. Il combine des compétences en organisation, en production et en stratégie de croissance.

Formation disponible en présentiel et finançable CPF

- Management des processus de production et de la supply chain**
Je contribue à l'élaboration de la stratégie traduisant la politique commerciale et industrielle de mon entreprise. Je conseille ma Direction Générale dans sa prise de décision concernant l'organisation et le management des processus de production en m'appuyant sur l'analyse de mon environnement économique et du positionnement sur le marché et en tenant compte des capacités et ressources internes.
16,5 Jours
2 900 €
- Définition et pilotage de la démarche d'excellence opérationnelle en contexte industriel**
J'établis le diagnostic de la performance, de l'efficacité des processus de production et supervise le déploiement de la démarche d'excellence opérationnelle en dirigeant la mise en œuvre des solutions visant à l'optimisation de processus ciblés, en quantifiant les gains obtenus, en encadrant les équipes impliquées et en veillant à l'application des principes et méthodes définis.
17 Jours
2 900 €
- Management de projets complexes en contexte industriel**
Je manage un portefeuille de projets complexes, définis les modalités et conditions de réalisation tenant compte de la pluralité des acteurs impliqués et des risques encourus. J'assure le pilotage, l'animation et l'évaluation des opérations mises en œuvre et je contribue à la définition et gestion d'un programme de projets en accord avec l'intérêt stratégique de l'entreprise.
8,5 Jours
1 500 €
- Exercice d'une veille en matière de stratégie, de digitalisation et d'innovation**
J'exerce une veille stratégique en matière de digitalisation, d'innovation et de pratiques de la concurrence, afin d'identifier et d'anticiper les facteurs d'évolution et d'innovation d'ordre économique, technologique et organisationnel.
9,5 Jours
1 600 €
- Management des ressources humaines de l'unité industrielle**
Je détermine et mets en œuvre les conditions qui garantissent la mise en adéquation de la composition et des compétences de mes équipes avec les besoins générés par mon activité et l'évolution technologique de mon outil industriel. Je tiens compte des obligations légales et réglementaires en la matière.
9,5 Jours
1 600 €
- Pilotage financier de l'unité industrielle**
Je pilote mon unité industrielle sur le plan financier. J'élabore mon budget, assure la gestion industrielle dans une logique d'optimisation et de maîtrise des coûts. Je collabore avec les services comptables et financiers de mon entreprise et utilise les méthodes d'analyse appropriées.
11 Jours
1 900 €



La VAE

La Validation des Acquis de l'Expérience

- La VAE est un dispositif qui permet de faire évaluer ses compétences professionnelles dans le but d'obtenir une certification. La certification visée doit être en relation avec l'expérience professionnelle acquise et doit être inscrite au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP).
- La VAE peut être réalisée dans le cadre du Plan de Développement des Compétences de l'entreprise ou à l'initiative du salarié.
- **Pour se renseigner et effectuer les démarches :**
<http://www.vae.gouv.fr/>
- **Quelles sont les formations éligibles à la VAE dans ce catalogue ?**
Nos 2 parcours diplômants :
 - Responsable de Production et de Projets Industriels
 - Expert en Management de Projets Industriels et en Excellence Opérationnelle

Les candidats répondant aux critères d'éligibilité du dispositif VAE sont assurés d'un accompagnement individualisé et personnalisé. Les équipes pédagogiques aident à constituer le dossier des preuves et à préparer la soutenance devant le jury.





Financements

La loi n°2018-771 du 5 septembre 2018 « pour la liberté de choisir son avenir professionnel » permet à chacun de se former tout au long de sa vie active. La formation doit être accessible pour chacun : en entreprise, en préparation de son entrée sur le marché du travail mais également pendant les périodes de recherche d'emploi.



P.52	LE CPF	Le Compte Personnel de Formation
P.53	LE PDC	Le Plan de Développement des Compétences
P.53	LA PRO-A	La reconversion ou Promotion par l'Alternance



Les 3 principales sources de financement :

in&ma
École Supérieure de la Performance



1. Le CPF

Le Compte Personnel de Formation

Le CPF est utilisable par tout salarié, tout au long de sa vie active, y compris en période de recherche d'emploi, pour suivre une formation qualifiante ou certifiante. Le compte est alimenté de 500 € par an avec un plafond de 5 000 € ou de 800 € par an avec un plafond de 8 000 €, pour les moins qualifiés. L'employeur du secteur privé peut co-financer le projet de formation d'un salarié.

Pour se renseigner et effectuer les démarches :
<https://www.moncompteformation.gouv.fr>

Quelles sont les formations éligibles au CPF dans ce catalogue?

Nos 2 parcours diplômants :

- Responsable de Production et de Projets Industriels
- Expert en Management de Projets Industriels et en Excellence Opérationnelle



2. Le PDC

Le Plan de Développement des Compétences

Le Plan de Développement des Compétences a pour objectif d'assurer le maintien dans l'emploi du salarié et de lui permettre d'acquérir de nouvelles compétences, au regard de l'évolution des emplois, des technologies et des organisations.

Il représente l'ensemble des actions de formation professionnelle, de bilans de compétences et de Validation des Acquis de l'Expérience (VAE) mises en place par l'entreprise pour les salariés.

Depuis le 1^{er} janvier 2019, l'action de formation se définit non plus en termes de programmes mais en termes de compétences professionnelles à acquérir. Le plan est établi pour un an et relève entièrement de la responsabilité de l'employeur, après consultation des représentants du personnel. La loi n'oblige pas l'employeur à mettre en place un Plan de Développement des Compétences mais il y est fortement incité.

Le Plan de Développement des Compétences est mobilisable par les entreprises de moins de 50 salariés. Le salarié peut prendre l'initiative de demander à suivre une formation prévue par le Plan de Développement des Compétences de l'entreprise. La loi n'impose aucune procédure : la demande et la réponse sont formulées librement, selon les usages ou les dispositions conventionnelles qui peuvent exister dans l'entreprise.

L'employeur est libre de refuser ou d'accepter. Si l'employeur accepte, le départ en formation du salarié reste assimilé à l'exécution normale du contrat de travail. Ces questions peuvent également être abordées entre l'employeur (ou son représentant) et le salarié, à l'occasion de l'entretien professionnel biennal obligatoire.

Pour se renseigner et demander d'inscrire une formation dans le PDC :
Rapprochez-vous de votre service RH ou Formation.



3. La PRO-A

La reconversion ou Promotion par l'Alternance

Depuis le 1^{er} janvier 2019, la période de professionnalisation a fait place au dispositif Pro-A, conçu pour relancer la reconversion ou la promotion des salariés dont le niveau de qualification est inférieur à la licence par alternance.

La Pro-A est fondée sur l'alternance entre activité professionnelle et séquences de formation. Elle associe des enseignements généraux, professionnels et technologiques, à une mise en pratique des nouveaux savoir-faire en entreprise. Ce dispositif a pour objectif de maintenir l'employabilité des salariés dans leur entreprise par la reconversion ou la promotion interne.

Quelle est la formation éligible à la PRO-A dans ce catalogue ?

Le parcours diplômant Responsable de Production et de Projets Industriels

Qui peut bénéficier de la Pro-A ?

- Salariés en CDI (Contrat à Durée Indéterminée)
- Salariés en CUI (Contrat Unique d'Insertion) à durée indéterminée
- Salariés en activité partielle
- Salariés sportifs ou entraîneurs professionnels en contrat de travail à durée déterminée (CDD)
- Dans tous les cas, la qualification ne doit pas dépasser le niveau 5 (BAC+2) du Répertoire National des Certifications Professionnelles.



Table des matières

1. EXCELLENCE OPÉRATIONNELLE - P.06

1. JE FAIS DÉCOLLER LA PRODUCTIVITÉ DE MON ACTIVITÉ - P.08

- TPM – Totale Productive Maintenance : 2 jours – Page 08
- Management visuel : 1 jour – Page 08

2. JE RÉDUIS MES STOCKS - P.08

- Hoshin : 2 jours – Page 08
- SMED – Single Minute Exchange of Die : 1 jour – Page 08
- Kanban : 1 jour – Page 08
- Réduction des stocks : 2 jours – Page 08

3. JE RÉDUIS MON BFR - P.09

- Réduction du BFR à court terme : 2 jours – Page 09
- Cartographie des chaînes de valeur – VSM : 3 jours – Page 09
- Réduction des stocks – Hoshin – Kanban – SMED : 1 à 2 jours – Page 09

4. JE STRUCTURE UNE DÉMARCHE PÉRENNE - P.10

- Introduction au Lean : 1 jour – Page 10
- Yellow Belt Lean Management : 1 jour – Page 10
- Le 5S : 1 jour – Page 10
- Green Belt Lean Management : 5 jours – Page 10
- Black Belt Lean Six Sigma : 5 jours – Page 10
- Cartographie des chaînes de valeur – VSM : 3 jours – Page 10
- Le Lean dans les services : 2 jours – Page 10

5. JE RÉDUIS LA NON-QUALITÉ - P.13

- Résolution de problèmes : 3 jours – Page 13
- Green Belt Lean Six Sigma : 5 jours – Page 13
- Black Belt Lean Six Sigma : 5 jours – Page 13
- QRQC – Quick Response Quick Control : 2 jours – Page 13
- AMDEC Produit – Analyse des Modes de Défaillance : 3 jours – Page 13
- AMDEC Processus – Analyse des Modes de Défaillance : 3 jours – Page 13

6. L'USINE ÉCOLE LAB'LEAN - P.14

2. QUALITÉ - P.16

1. J'OBTIENS UNE CERTIFICATION QUALITÉ - P.18

- Introduction à la norme ISO 9001 : 4 jours – Page 18
- Auditeur interne ISO 9001 : 5 jours – Page 18
- Introduction à la norme EN 9100 : 4 jours – Page 18
- Auditeur interne EN 9100 : 5 jours – Page 18

2. J'ANTICIPE LES PROBLÈMES EN PRÉVENTIF - P.19

- AMDEC Processus – Analyse des Modes de Défaillance : 3 jours – Page 19
- AMDEC Produit – Analyse des Modes de Défaillance : 3 jours – Page 19
- Sécurité de fonctionnement : 4 jours – Page 19

3. JE RÉSOUS LES PROBLÈMES EN CURATIF - P.20

- Résolution de problèmes : 3 jours – Page 20
- Green Belt Lean Six Sigma : 5 jours – Page 20
- Black Belt Lean Six Sigma : 5 jours – Page 20
- QRQC – Quick Response Quick Control : 2 jours – Page 20

4. J'INSTALLE L'ASSURANCE QUALITÉ - P.21

- Assurance Qualité : 4 jours – Page 21
- AQF – Assurance Qualité Fournisseur : 3 jours – Page 21
- Maîtrise statistique des processus – SPC : 2 jours – Page 21
- Métrologie : 2 jours – Page 21
- Autocontrôle et Poka-Yoke : 1 jour – Page 21

3. BUSINESS TO BUSINESS - P.22

1. J'APPLIQUE LES PRINCIPES-CLÉS POUR VENDRE, FIDÉLISER ET ORGANISER MON ACTIVITÉ COMMERCIALE - P.24

- Fondamentaux de la vente – niveau 1 : 2 jours – Page 24
- Prospection, fidélisation et vente additionnelle : 2 jours – Page 24
- PAC – Plan d'Action Commercial – niveau 1 : 1 jour – Page 24
- Les clés de la vente indirecte : 2 jours – Page 24
- Savoir contractualiser : 2 jours – Page 24
- Gestion de la vente complexe – niveau 1 : 2 jours – Page 24
- Négociation commerciale – niveau 1 : 1 jour – Page 24

2. JE PERFECTIONNE MES COMPÉTENCES POUR MANAGER LA PERFORMANCE COMMERCIALE - P.26

- Fondamentaux de la vente – niveau 2 : 2 jours – Page 26
- PAC – Plan d'Action Commercial – niveau 2 : 1 jour – Page 26
- Tableaux de bord commerciaux : 1 jour – Page 26
- Initier une démarche Grands Comptes : 2 jours – Page 26
- Déployer une activité Grands Comptes : 2 jours – Page 26
- Animer un contrat Grand Compte : 2 jours – Page 26
- Gestion de la vente complexe – niveau 2 : 2 jours – Page 27
- Négociation commerciale – niveau 2 : 2 jours – Page 27
- Répondre et gérer un appel d'offres : 1 jour – Page 27

4. MANAGEMENT DE PROJETS - P.28

1. JE GÈRE UN PROJET AVEC EFFICACITÉ - P.30

- Acquérir une culture de projet : 1 jour – Page 30
- Manager un projet occasionnel : 2 jours – Page 30

2. JE ME PROFESSIONNALISE EN PILOTAGE DE PROJET - P.30

- Les clés du management de projet – niveau 1 : 3 jours – Page 30
- La gestion multi-projets : 2 jours – Page 30
- Gérer un projet d'ingénierie industrielle : 2 jours – Page 30
- Manager la relation client-fournisseur dans un projet : 2 jours – Page 30

3. J'INTÈGRE LES OUTILS DE LA GESTION DE PROJET - P.32

- Réaliser un cahier des charges fonctionnel : 2 jours – Page 32
- Planifier et piloter les délais du projet : 2 jours – Page 32
- MS Project : 3 jours – Page 32
- Chiffrage prévisionnel, estimation et maîtrise du coût des projets : 2 jours – Page 32
- Le management des risques et opportunités dans les projets : 2 jours – Page 32

4. J'APPLIQUE UNE GESTION DE PROJET AGILE - P.33

- Initiation aux méthodes agiles : 1 jour – Page 33
- Mettre en place la méthode SCRUM : 2 jours – Page 33
- Les clés du management de projet – niveau 2 : 2 jours – Page 33

5. MANAGEMENT & LEADERSHIP - P.34

1. JE PRENDS MES FONCTIONS DE MANAGER - P.36

- Prendre ses nouvelles fonctions de responsable hiérarchique : 3 jours – Page 36
- Réussir dans sa première fonction de Manager : 3 jours – Page 36

2. J'APPLIQUE LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT - 37

- Manager et motiver son équipe – niveau 1 : 4 jours – Page 37
- Renforcer ses capacités managériales et développer son leadership – niveau 2 : 2 jours – Page 37
- Manager à distance : 2 jours – Page 37
- Encadrer et animer son équipe au quotidien : 3 jours – Page 37
- Manager une équipe multiculturelle et internationale : 2 jours – Page 37
- Manager en transversal : 2 jours – Page 37

3. J'INNOVE ET ADAPTE MON MANAGEMENT À L'ÈRE DIGITALE - P.38

- Favoriser le travail collaboratif grâce aux outils digitaux : 2 jours – Page 38
- La gestion du temps pour Managers : maîtriser ses priorités à l'heure du digital : 2 jours – Page 38

4. J'AUGMENTE MON EFFICACITÉ PERSONNELLE ET COMMUNICATIONNELLE - P.39

- Développer une communication efficace avec son équipe et sa hiérarchie : 2 jours – Page 39
- Conduite du changement : 2 jours – Page 39
- Mieux gérer son temps : 1 jour – Page 39
- Savoir gérer les conflits : 3 jours – Page 39
- Manager des comportements difficiles : 2 jours – Page 39
- Capter son auditoire : prise de parole en public et conduite de réunion : 2 jours – Page 39
- Développer son assertivité pour renforcer son impact professionnel : 2 jours – Page 39
- Intégrer une approche systémique pour optimiser son management et sa performance : 1 jour – Page 39

5. J'ASSURE UNE FONCTION RH DE PROXIMITÉ - P.40

- L'essentiel du droit du travail pour Managers : 2 jours – Page 40
- Réussir ses entretiens professionnels et annuels : 1 jour – Page 40
- Savoir recruter : 1 jour – Page 40

6. PARCOURS DIPLÔMANTS - P.42

RESPONSABLE DE PRODUCTION ET DE PROJETS INDUSTRIELS - P.44

- Management de la production industrielle : 33,5 jours – Page 45
- Management des équipes industrielles : 18 jours – Page 45
- Management de la performance et de l'efficacité de l'outil de production : 28,5 jours – Page 45
- Management de projet industriel : 15 jours – Page 45

EXPERT EN MANAGEMENT DE PROJETS INDUSTRIELS ET EN EXCELLENCE OPÉRATIONNELLE - P.46

- Management des processus de production et de la supply chain : 16,5 jours – Page 47
- Définition et pilotage de la démarche d'excellence opérationnelle en contexte industriel : 17 jours – Page 47
- Management de projets complexes en contexte industriel : 8,5 jours – Page 47
- Exercice d'une veille en matière de stratégie, de digitalisation et d'innovation : 9,5 jours – Page 47
- Management des ressources humaines de l'unité industrielle : 9,5 jours – Page 47
- Pilotage financier de l'unité industrielle : 11 jours – Page 47

LA VALIDATION DES ACQUIS DE L'EXPÉRIENCE - P.48

- La Validation des Acquis de l'Expérience – Page 48

7. FINANCEMENTS - P.50

LE CPF

- Le Compte Personnel de Formation – Page 52

LE PDC

- Le Plan de Développement des Compétences – Page 53

LA PRO-A

- La reconversion ou Promotion par l'Alternance – Page 53

TABLE DES MATIÈRES - P.54

GLOSSAIRE - P.56

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE - P.57



A

- Acquis : P. 44, 48, 53
- Agile : P. 32, 33
- Alternance : P. 53
- AMDEC processus : P. 13, 19
- AMDEC produit : P. 13, 19
- Animer : P. 26, 37
- Appel d'offre : P. 27
- Approche systémique : P. 39
- Assertivité : P. 39
- Assurance Qualité Fournisseur (AQF) : P. 21
- Assurance qualité : P. 21
- Auditoire : P. 39
- Autocontrôle : P. 21

B

- Besoin en Fond de Roulement (BFR) : P. 9
- Black belt lean six sigma : P. 10, 13, 20
- Business to Business : P. 24, 26, 27

C

- Cahier des charges fonctionnel : P. 32
- Certification : P. 10, 18, 44, 48, 53
- Chiffrage prévisionnel : P. 32
- Client-fournisseur : P. 30
- Communication : P. 26, 39
- Complexe : P. 24, 27
- Comportements difficiles : P. 39
- Conduite du changement : P. 39
- Conflits : P. 39
- Contractualiser : P. 24
- Curatif : P. 20

D

- Digital / digitalisation : P. 38, 47
- Droit du travail : P. 40

E

- EN 9100 : P. 18
- Encadrer : P. 37
- Entretiens annuels : P. 40
- Entretiens professionnels : P. 40
- Efficacité : P. 10, 30, 39, 45
- Efficacité Personnelle : P. 39
- Equipe : P. 8, 10, 14, 26, 27, 37, 38, 39, 45, 47, 48
- Estimation : P. 32
- Excellence opérationnelle : P. 8, 10, 14, 47, 48

F

- Fidéliser / fidélisation : P. 24
- Financement / financier : P. 9, 24, 44, 46, 47, 52
- Fonctionnement : P. 8, 19, 30

G

- Grand Compte : P. 26
- Green belt lean management : P. 10

H

- Hiérarchie : P. 39
- Hoshin : P. 8, 9, 14

I

- Industrie / industriel : P. 14, 30, 45, 47
- Ingénierie industrielle : P. 30
- Innover / innovation : P. 14
- Internationale : P. 37
- ISO 9001 : P. 18

K

- Kanban : P. 8, 9, 14

L

- LAB'LEAN : P. 14
- Leadership : P. 37
- Lean : P. 10, 13, 14, 20, 45

M

- Maîtrise du coût des projets : P. 32
- Management : P. 8, 10, 14, 18, 26, 27, 30, 32, 33, 37, 38, 39, 40, 45, 47, 48
- Management de projet : P. 47, 48
- Management visuel : P. 8, 14
- Manager : P. 26, 30, 36, 37, 39, 40, 45, 48
- Métrologie : P. 21
- MS Project : P. 32
- Multi-projets : P. 30, 47
- Multiculturelle : P. 37

N

- Négociation : P. 24, 26, 27
- Non-qualité : P. 13

O

- Opportunités : P. 32
- Outils digitaux : P. 24, 38

P

- Parcours diplômants : P. 48
- Performance : P. 8, 18, 24, 26, 30, 39, 45, 47
- Piloter / pilotage de projets : P. 26, 30, 32, 37
- Plan d'actions commercial : P. 24, 26
- Planifier : P. 32
- Poka-Yoke : P. 21
- Priorités : P. 24, 27, 38, 39
- Problèmes : P. 13, 14, 19, 20, 39, 45
- Processus : P. 8, 13, 14, 19, 20, 21, 24, 33, 45, 47
- Production : P. 8, 13, 14, 20, 45, 47, 48
- Projet : P. 8, 10, 30, 32, 33, 36, 45, 52
- Promotion : P. 53
- Prospection : P. 24
- Proximité : P. 40

Q

- Qualité : P. 10, 13, 18, 20, 21
- Quick Response Quick Control (QRQC) : P. 13, 14, 20

R

- Reconversion : P. 53
- Recruter : P. 40
- Réduction des stocks : P. 8, 9
- Relation client-fournisseur : P. 30
- Résolution de problèmes : P. 13, 20, 45
- Responsable : P. 36, 48, 53
- RH / ressources humaines : P. 40, 45, 47, 53
- Risques : P. 8, 13, 19, 26, 32, 47

S

- SCRUM : P. 33
- SMED : P. 8, 9, 14
- SPC : P. 21
- Stocks : P. 8, 9
- Stratégie : P. 24, 26, 47
- Supply chain : P. 47
- Sûreté : P. 19

T

- Total Productive Maintenance (TPM) : P. 8, 14

U

- Unité industrielle : P. 8

V

- Validation : P. 44, 46, 48, 53
- Vendre : P. 24, 26
- Vente complexe : P. 24, 27
- Vente indirecte : P. 24
- VSM : P. 9, 10, 14

Y

- Yellow belt lean : P. 10

5

- 5S : P. 10, 14



Conditions générales de vente

IN&MA
25 rue Saint-Dominique - 51000
CHÂLONS-EN-CHAMPAGNE
N° SIREN : 841 723 588

Les conditions générales dument remplies et signées par le client et les présentes conditions générales de vente (CGV) forment le contrat conclu entre le client d'une part et l'EESC IN&MA d'autre part, ensemble les parties.

DÉFINITION

On entend par conditions générales, tout document émanant de l'EESC IN&MA précisant l'objet, le contenu, les conditions d'exécution et le prix de la prestation proposée quel que soit la dénomination donnée à ce document : devis, bon de commande, bulletin d'inscription, proposition commerciale. Les conditions particulières peuvent figurer à la suite des CGV ou être transmises au client en accompagnement de celles-ci. En cas de contradiction entre les dispositions des conditions particulières et les présentes CGV, les dispositions des conditions particulières priment.

ARTICLE 1 : OBJET DU CONTRAT

Les présentes conditions générales de vente définissent les conditions dans lesquelles l'EESC IN&MA s'engage à réaliser une prestation de service décrite dans les conditions particulières. Les conditions particulières sont précisées dans le document établi par l'EESC IN&MA et accepté, rempli et signé par le client. Les présentes conditions générales de vente ainsi que les conditions particulières expriment l'intégralité de l'accord des parties, qui ne pourront se prévaloir d'aucun autre document, contrat ou échanges antérieurs à la signature des conditions particulières et acceptation des présentes conditions générales. Les biens et services vendus par l'EESC IN&MA s'adressent à des entreprises, des chefs d'entreprises ou des créateurs d'entreprises : les clients de l'EESC IN&MA ne peuvent donc pas se prévaloir des dispositions du Code de la consommation, en particulier le droit de rétractation.

ARTICLE 2 : PRIX DES PRESTATIONS

Les prix sont définitifs et indiqués en hors taxes et toutes taxes comprises dans le bon de commande adressé ou remis au client. Les prix peuvent être modifiés à tout moment et notamment en cas de changement de données fiscales ou économiques. L'EESC IN&MA s'engage à maintenir le prix proposé durant trois mois après la date de l'émission des conditions particulières.

Les prix doivent être payés sous trente jours à compter de l'émission de la facture.

ARTICLE 3 : CONDITIONS DE REGLEMENT

3.1 Le règlement des commandes s'effectue :
- soit par chèque ;
- soit par virement bancaire ;
- soit par carte bancaire ;
- soit en espèces.
En cas de défaut de paiement total ou partiel de la prestation, le client

devra verser à l'EESC IN&MA une pénalité égale à trois fois le taux de l'intérêt légal en vigueur au jour de la livraison de la prestation.

3.2 Activités relatives à l'activité de formation professionnelle continue
Dans le cadre de l'activité de formation professionnelle continue, l'EESC IN&MA propose aux entreprises les modes de règlements suivants :

- Dans le cas d'une subrogation de paiement OPCO, la facturation interviendra en fin de formation ;
- Pour toute commande égale ou supérieure à 15.000,00 €, un acompte de 30% du montant devra être versé ;
- Pour toute commande supérieure à 15.000,00 € et inférieure à 50.000,00 €, une facturation trimestrielle sera effectuée par l'EESC in&ma ;
- Toute commande supérieure à 50.000,00 € fera l'objet d'une facturation mensuelle.

ARTICLE 4 : CARACTÉRISTIQUES ET DESCRIPTION DE LA PRESTATION DE SERVICE

4.1 Les plaquettes et autres documents commerciaux édités par l'EESC IN&MA présentent l'offre de biens et de services dudit établissement. Toutefois, les photographies, visuels et descriptifs présentés dans ces documents commerciaux ne sont pas contractuels ; la responsabilité de l'EESC IN&MA ne peut être engagée si des erreurs s'y sont introduites.
4.2 La prestation de service crée à la charge de l'EESC IN&MA une obligation de moyens. Dans le cas d'une prestation d'accompagnement et/ou d'assistance, la contribution de l'EESC IN&MA réside uniquement dans la réalisation d'actions d'information et de proposition. L'ensemble des décisions concernant notamment la mise en œuvre appartiennent au client. La prestation est réalisée sur la base des éléments que le client a transmis à l'EESC IN&MA ou à son expert désigné par écrit ou lors d'entretiens et échanges en face à face. Ils sont considérés comme exacts et sincères. L'EESC IN&MA décline toute responsabilité pour le cas où des informations susceptibles d'influencer son analyse n'auraient pas été portées à sa connaissance par le client. En cas d'omissions, d'inexactitudes ou d'erreurs éventuelles affectant la prestation de service en dépit du soin apporté, l'EESC IN&MA n'encourra aucune responsabilité sauf en cas de préjudice direct et avéré en résultant pour le client. Dans ce dernier cas, l'indemnité à laquelle il pourrait prétendre est limitée au prix fixé pour la prestation dans les conditions particulières.

4.3 Dans tous les cas, l'EESC IN&MA se réserve le droit d'annuler un atelier ou une manifestation quelconque lorsque le nombre minimum d'inscrits ou de participants n'est pas atteint. Le montant perçu par l'EESC IN&MA sera remboursé mais aucune indemnité ne sera due.

ARTICLE 5 : OBLIGATIONS DES PARTIES

5.1 Obligations de l'EESC
Dès conclusion du contrat dans les

conditions de l'article 4 ci-dessus, l'EESC IN&MA s'engage à exécuter les prestations prévues et s'engage en particulier à :

- affecter les moyens humains utiles à l'exécution de sa mission et notamment à désigner et maintenir pendant la durée d'accomplissement de la prestation un ou plusieurs conseillers qui restent sous son autorité d'employeur,
- apporter tous les soins nécessaires à l'exécution de sa prestation,
- à délivrer au client à l'issue de sa prestation le ou les bien(s) livrable(s) mentionné(s) dans les conditions particulières, le cas échéant.

5.2 Obligations du client

Le client s'engage à indiquer à l'EESC IN&MA l'adresse à laquelle les prestations doivent être exécutées et les factures adressées. Ces informations sont indispensables. Le défaut de ces renseignements dans les conditions particulières entraîne la non-conclusion du contrat. Etant précisé, qu'aucune information personnelle n'est cédée à des tiers. Les informations ne sont recueillies qu'à des fins de gestion du contrat et de statistiques internes à l'EESC IN&MA. Le client s'engage à :
- régler le prix stipulé et respecter les modalités et délais de paiement telles que précisées dans les présentes conditions,

- fournir l'ensemble des renseignements, informations ou documents utiles à l'exécution de la prestation de l'EESC IN&MA,
- fournir, le cas échéant, la logistique d'accueil requise si la prestation nécessite une ou plusieurs visites dans ses locaux,
- indiquer nommément la ou les personnes qui seront les interlocuteurs des conseillers de l'EESC IN&MA et à honorer les rendez-vous et sollicitations de l'EESC IN&MA nécessaires au bon déroulement de la prestation.

ARTICLE 6 : PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

Chacune des parties reste seule propriétaire de ses marques, dessins et modèles, logos et représentations graphiques comme toute autre œuvre susceptible d'être protégée par des droits de propriété intellectuelle. La propriété des données ou du contenu des documents ou information, transmis par l'EESC IN&MA au client dans le cadre des prestations de service, qu'ils soient ou non protégés par un droit de propriété intellectuelle, appartient à l'EESC IN&MA. Sauf accord particulier contraire, le client s'interdit de reproduire, de représenter ou d'adapter en dehors de ses besoins propres tout ou partie de ces données ou d'en faire, directement ou indirectement toute exploitation commerciale.

ARTICLE 7 : RÉSILIATION

En cas de manquement par l'une des parties à l'une de ses obligations résultant du présent contrat et auquel il ne sera pas remédié par la partie défaillante dans le délai de 8 jours suivant réception par ses soins d'une lettre de mise en demeure, le contrat pourra être résilié par l'autre

partie sans préjudice d'une éventuelle demande de dommages et intérêts auxquels elle pourrait prétendre.

En cas de non-respect par le client de son obligation de collaboration, telle que prévue à l'article 5-2 rendant impossible l'exécution de sa prestation par l'EESC IN&MA, la résiliation du contrat qui s'en suivra ne donnera lieu à aucun remboursement au profit du client.

ARTICLE 8 : CONFIDENTIALITÉ

Les informations transmises par le client à l'EESC IN&MA en exécution du présent contrat sont considérées comme strictement confidentielles dans la mesure où elles n'ont pas été rendues publiques par d'autres voies. Le ou les livrables réalisés par l'EESC IN&MA pour le compte du client sont strictement confidentiels. L'EESC IN&MA s'engage à ne pas les diffuser sans son accord express.

ARTICLE 9 : VALIDITÉ DES MODES DE COMMUNICATION

Sauf lorsqu'un formalisme spécifique est expressément imposé par les présentes conditions générales de vente ou les conditions particulières, le client reconnaît la validité et la valeur probante des courriers électroniques et des télécopies échangées avec l'EESC IN&MA dans le cadre de l'exécution du contrat et leur attribue la même valeur qu'un courrier postal.

ARTICLE 10 : PROTECTION DES DONNEES

Conformément au règlement européen du 27 avril 2016 sur la protection des données des personnes physiques, vous disposez des droits d'accès, de rectification, d'effacement, de limitation et d'opposition aux données vous concernant. Vous pouvez exercer ces droits sur simple demande à l'adresse suivante :
info@inema-sup.fr ou EESC IN&MA - 25, Rue Saint-Dominique - 51000 CHÂLONS-EN-CHAMPAGNE. Le responsable du traitement est le Directeur Général de l'EESC IN&MA. Les finalités du traitement consistent en la mise en œuvre de la mission d'enseignement supérieur de l'établissement. Durée de conservation des données personnelles : 3 ans à compter de la fin de la relation contractuelle ou de la collecte. Autorité auprès de laquelle vous pouvez introduire une réclamation : CNIL www.cnil.fr, 3 place de Fontenoy TSA 80715 75334 Paris cedex 07. Version 19/06/2023

ARTICLE 11 : MEDIATION / LITIGE

3.1 Dans le cadre de sa mission de prestations de services, l'EESC IN&MA est doté d'un médiateur représenté par le Centre de la Médiation de la Consommation de Conciliateurs de Justice (CM2C) au 49, Rue de Ponthieu - 75008 PARIS - cm2c@cm2c.net / 01.89.47.00.14
3.2 Le présent contrat est régi par la Loi française. Tout litige né de l'interprétation, de l'exécution ou de l'inexécution de la présente convention sera soumis aux tribunaux de la Marne seuls compétents.



[illegible]



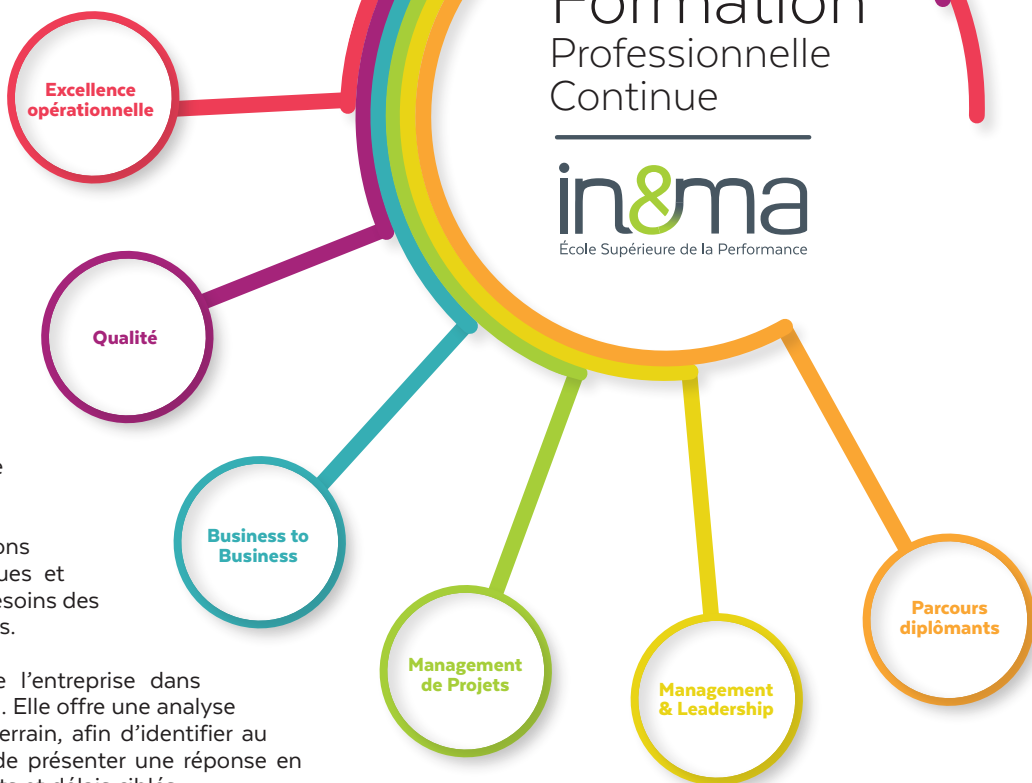
Chaque entreprise est unique, la formation de ses collaborateurs doit l'être aussi.

Forte de son attachement aux territoires et de son engagement humain, in&ma apporte une valeur ajoutée à chaque individu et un accompagnement personnalisé. L'école de la performance mise sur une approche non-conformiste et attractive axée sur la résolution de problèmes, l'agilité et l'efficacité.

in&ma offre ainsi des formations multimodales de qualité, pragmatiques et opérationnelles, personnalisées aux besoins des organisations et de leurs collaborateurs.

L'équipe dédiée in&ma accompagne l'entreprise dans l'élaboration de son plan de formation. Elle offre une analyse des besoins en compétences sur le terrain, afin d'identifier au mieux les objectifs de formation et de présenter une réponse en accord avec les critères de qualité, coûts et délais ciblés.

Elle propose une ingénierie de formation et d'évaluation itérative innovante afin de préserver l'acquisition de compétences et l'impact sur les performances en entreprise.



& Vos contacts Formation Professionnelle Continue

Campus ALBI



Ismaël SUAREZ
Directeur Formation Professionnelle Continue & Directeur Relations Entreprises

07 62 00 57 60
 05 63 49 05 80
ismael.suarez@inema-sup.fr

Campus CHÂLONS



Charly ROSMANINHO
Responsable Développement de la Formation Professionnelle Continue & Relations Entreprises

07 62 41 65 22
 03 26 65 90 09
charly.rosmaninho@inema-sup.fr

Campus ROUEN



Etienne HUBERT
Directeur du Campus Rouen

06 80 94 91 98
etienne.hubert@inema-sup.fr