

Innovation
Conseil
Management

A whiteboard in a meeting room with a man pointing at it. The whiteboard contains a pie chart with a 50% label, a grid diagram, and other hand-drawn sketches. A man in a grey blazer is pointing at the whiteboard with a blue marker. Two women are seated at a table in the foreground, looking towards the whiteboard. The table has water bottles and a small plant on it.

InnoPark
Guide des
Formations

2019

Informations pratiques

Lieu des formations

Centre de formation InnoPark Suisse romande

Centre Yverdon-les-Bains

Y-Parc

Rue Galilée 4 (3^e étage)

1400 Yverdon-les-Bains

Horaires des formations

08:30 – 12:00 et 13:30 – 17:00

La disponibilité durant la totalité de la formation est obligatoire pour suivre une formation

Inscriptions

formations@innopark.ch

Transports publics

Bus toutes les 15 minutes pour la gare

Restauration

Restaurant Y-Parc, bâtiment rouge

Tél. 024 423 92 39

Food Truck

Voir planning hebdomadaire sur le site Y-Parc www.y-parc.ch

Migros et tea-room à 5 minutes à pied



Formez-vous, restez à l'écoute du marché!

La société qui vous attend évolue si vite qu'elle vous impose de vous former encore davantage, de rester à l'éveil des opportunités qui peuvent se créer, n'importe où, n'importe quand. Le monde du travail est passé en mode projets!

En effet, le monde se transforme et la durée moyenne d'un emploi donné diminue. Cela veut dire qu'il faut se former sans cesse, être attentif à ses possibilités et à ses limites, mieux se vendre, bref il faut penser et agir comme si vous étiez à la tête d'une start-up: votre propre carrière!

Savoir être à l'écoute du marché, des besoins, savoir rebondir, mieux se connaître pour mieux travailler ensemble, ce sont autant de pistes que nous essayons d'explorer avec vous dans nos formations.

À vous qui nous rejoignez, nous vous invitons à découvrir nos valeurs de partage, de collaboration et d'innovation. Car nous voyons en chacun de vous un porteur de projet capable de gérer son parcours de manière agile et d'entreprendre. Ne parle-t-on pas d'intrapreneur aujourd'hui?

Chacune des formations décrites dans ce guide a pour objectif de vous permettre d'affûter vos connaissances, de revoir vos gammes parfois, de découvrir de nouvelles approches et de partager vos expériences professionnelles. Le tout dispensé par des formatrices et formateurs hautement qualifiés.

Finalement, y participer vous permettra de travailler en groupe, donc de mieux connaître les autres et d'élargir votre propre réseau. Autrement dit intégrer la communauté InnoPark!

Quels que soient vos choix, vos envies, c'est avec grand plaisir que nous vous accueillerons à nos formations et ateliers!

Une seule adresse: formations@innopark.ch

À vos agendas!

François A. EGGER

Pour le team formations InnoPark Suisse romande

Table des matières

PROJETS GESTION DE PROJETS	8
Le Mind Mapping dans son projet	9
L'essentiel de la Gestion de Projet	10
Préparation IPMA-D	12
Project Managmt English	14
Preparation to IPMA-D	15
Techniques d'animation d'équipes	16
PROJETS ENTREPRENEURSHIP	17
Business Plan	18
Business Model Canva	19
Entrepreneurship ou Action du savoir entrepreneurial.	20
Créer son entreprise avec l'IFJ	22
EMPLOYABILITÉ ET MARKETING DE SOI	24
Atelier Réseau - Speednetworking	25
Digital Marketing & Stratégie 2.0 pour vos projets et candidatures	26
Veille concurrentielle et employabilité	27
Innoparkienne, Innoparkien, digitalisez vos pratiques.	28
Négocier et convaincre.	29
Boosté son agilité relationnelle	30
EMPLOYABILITÉ DÉVELOPPEMENT PERSONNEL	31
Portfolio de carrière	32
Développement Employabilité	33
Votre histoire fait la star	34
Juste une mise au point	35
Les 100 premiers jours d'un leader dans sa nouvelle fonction	36
Bilan de compétences Fribourg et Vaud	37
Bilan de compétences Genève	38
Apprivoiser ses émotions.	39
Prévention du Burn Out & Gestion du stress	40
ATELIERS INNOPARK	41
Speed Project Proposal.	42
Optimiser son réseau prof.	43
Pitch Dating – Le Brainstorming de projet.	44
Mon CV, mon reflet – Séance Photo.	45
Atelier participant – Visites d'entreprises	46

Welcome Day

Le Welcome day est destiné aux participants qui débutent la mesure. Cette matinée permettra de se présenter et de faire connaissance avec ses pairs. Durant cette séance, la mesure sera présentée et les différents thèmes comme l'IT, les informations pratiques, les questions administratives abordés. A l'issue de cette séance, le nouveau participant se sera familiarisé avec son nouvel environnement.

Horaire:

09:030 – 12:00

Le 1^{er} jour ouvrable du mois

Lieu:

Centre Yverdon-les-Bains

Séance mensuelle Romande

Chaque premier lundi du mois, une séance plénière au caractère obligatoire est organisée afin de réunir les trois centres romands :

- Yverdon-Les-Bains
- Genève
- Fribourg

Actualités des centres, coordination romande de projets, présentation de projets de participants, présentation de partenaires externes

Horaire:

14:00 – 17:00

1^{er} lundi du mois

Lieu:

Restaurant Y-Parc, 1^{er} étage

Journée d'introduction Romande

La journée d'introduction romande est incluse dans le processus d'introduction des participants débutant la mesure. Après un accueil et des explications sur la structure romande, l'accent est mis sur le fil rouge de l'employabilité et sur notre programme de formations.

La matinée se termine avec une explication sur le système de management de projets d'InnoPark, à la méthodologie de projets, ainsi qu'à une approche globale et concrète des différentes étapes de la conduite de projets. Les nouveaux participants découvrent également le portfolio de projets menés au sein d'InnoPark, ainsi que tous les besoins en compétences.

L'après-midi est consacré à une introduction au Portfolio de Carrière, outil et méthodologie de suivi et de développement de l'employabilité des participants d'InnoPark en vue de leur intégration ou réintégration dans le monde du travail.

Horaire:

09:30 – 16:30

Le mercredi suivant la séance mensuelle

Lieu:

Centre InnoPark Yverdon-les-Bains

Séance Mensuelle Projet

La séance mensuelle projets combinée avec la journée d'introduction Romande propose dans un premier temps une introduction au système de management de projets d'InnoPark, consacrée à la méthodologie de projets, ainsi qu'à une approche globale et concrète des différentes étapes de la conduite de projets. Les nouveaux participants y découvrent le portfolio de projets menés au sein d'InnoPark, ainsi que tous les besoins en compétences.

Dans un deuxième temps, une séance de présentations de projets offre aux porteurs de projets l'opportunité d'être challengés sur leur projet, avec à la clé un feedback des directeurs de centre sur le fond et la forme de la présentation, puis questions-réponses avec un auditoire « innoParkien » d'une cinquantaine de participants.

Un buffet dînatoire sous forme de réseautage est proposé à la pause de midi. Une contribution de 20 CHF est demandée au participant tandis qu'Innopark offre le café-croissant du matin.

Horaire:

09:30 – 17:00

Le lundi suivant

Lieu:

Salle Expo, Bâtiment CEI 1, Y-Parc

Votre programme de formation en un clin d'œil

Les formations obligatoires le premier mois

Portfolio de Carrière
2 jours + séances de coaching

Welcome Day ½ jour	Séance Mensuelle Romande 1 jour	Journée d'Introduction Romande 1 jour	Séance Mensuelle Projet 1 jour	Employabilité 1 jour
-----------------------	------------------------------------	--	-----------------------------------	-------------------------

Dès le deuxième mois selon plan de carrière

Focus Employabilité

Veille concurrentielle & employabilité.....	1 jour
Votre histoire fait la Star	1 jour
Juste une mise au point.....	2 jours
Les 100 premiers jours d'un leader	2 jours
Bilan de compétences.....	2 jours
GE – FR – VD	
Apprivoiser ses émotions	2 jours
Prévention du Burn Out &	2 jours
Gestion du Stress	

Focus Projet

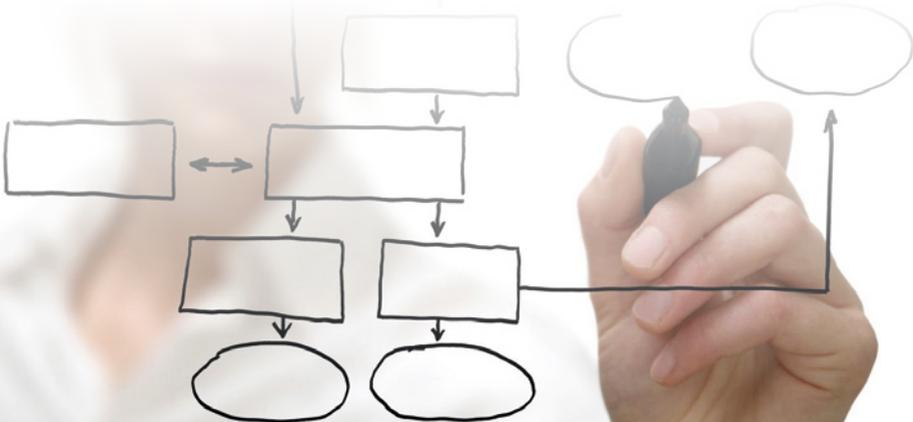
Business Plan	3 jours
Business Model.....	1 jour
Entrepreneurship ou	2 jours
Action du savoir entrepreneurial	
Formes juridiques	½ jour

Formations transversales

Digital Marketing & Stratégies 2.0	2 jours
Digitalisez vos pratiques	1 jour
Négocier & Convaincre.....	1 jour
Booster son agilité relationnelle	2 jours
Speednetworking.....	1 jour
Le Mind Mapping.....	1 jour
L'essentiel de la Gestion de Projet.....	5 jours
Préparation à l'examen IPMA-D	3 jours
Techniques d'animation d'équipe	2 jours

Formations en mode projet

- Le Mind Mapping dans son projet
- L'essentiel de la gestion de projets
- Préparation à la certification IPMA-d
- Project Management: Basics (English)
- Training to Certification IPMA, Level D (English)
- Techniques d'animation d'équipe



Le Mind Mapping dans son projet

Le Mind Mapping, aussi appelé carte mentale ou schéma heuristique, est un outil puissant et ultra-efficace pour structurer et synthétiser sa pensée.

Pourquoi cet outil fonctionne aussi bien? Parce qu'il va vous faciliter la vie dans tous les domaines, professionnel et privé tant ses applications sont multiples: de la prise de notes à la rédaction d'un rapport, de l'apprentissage à la planification d'un projet. Sans oublier l'organisation de réunions, plus impactantes et efficaces.

Flattez votre créativité et renforcez la confiance en vous, devenez un maître en esprit de synthèse, clarifiez vos idées et votre communication, augmentez votre capacité d'écoute et découvrez la puissance de votre intuition. C'est ce que propose cette journée de formation organisée en 2 parties. L'une théorique pour comprendre les fondements de l'outil et les aspects clés du fonctionnement du cerveau. L'autre pratique pour immédiatement mettre en œuvre vos nouvelles compétences.

Pré-requis: Le Mindmapping devrait être un pré-requis à l'école déjà! Mais votre curiosité et savoir tenir un crayon suffisent. Avec la volonté de remettre en question vos habitudes.

Objectifs:

- Découvrir comment la mémoire et le cerveau fonctionnent pour mieux les utiliser
- Réaliser des Mind Mapping clairs, précis, lisibles en appliquant les règles d'or de la carte mentale: arborescence, mots clés, images, couleurs...
- Augmenter la qualité de sa communication et son leadership
- Développer des outils personnels pour mieux se vendre et surtout pour se différencier sur le marché: rédaction de CV percutant, elevator pitch...

Points forts:

- Découverte d'un outil simple, ludique et ultra puissant en version papier uniquement (l'idée est de vous amener à vous concentrer sur vous même plutôt que sur un software)
- Mise en pratique immédiate avec des bénéfices directement observables
- Des applications multiples pour vous faciliter la vie et booster votre créativité

Durée:
1 jour

Formateur:
M. Patrick Fahle

L'essentiel de la Gestion de Projet

Lao-Tseu l'a dit: « Un voyage de mille lieues commence toujours par un pas ». En l'occurrence le premier pas dans le monde complexe et passionnant de la gestion de projet. C'est ce que vise ce cours d'introduction: offrir un panorama des connaissances de base et des compétences nécessaires au management de projet: compétences contextuelles, techniques et comportementales.

Au cours de ce voyage initiatique, il sera question d'étudier les principes de base du management de projet autour de ses quatre phases essentielles: définition, montage, exécution et clôture. Avec un fort accent placé sur les deux premières.

L'occasion de (re)découvrir que la vie du chef de projet, quoique passionnante, n'a rien d'un long fleuve tranquille, qu'il s'agisse de création d'un nouveau produit, d'une nouvelle prestation, d'un projet de construction, de direction voire d'entreprise. Ou plus « simplement » d'un projet de réorganisation.

Car l'aventure intrapreneuriale qu'est la gestion de projet prend tout son sens dans le monde du travail d'aujourd'hui: nous sommes tous des entrepreneurs ou des intrapreneurs et gérons notre carrière comme une startup...investis dans la création de valeur pour le client, quel qu'il soit.

Contenu :

Introduction à la gestion de projet: le triangle des contraintes, le travail en mode projet, conditions de réussite d'un projet

Méthodes de résolution de problèmes et validation de l'idée: Business case, analyse de faisabilité

Analyse des parties prenantes en terme de besoins, d'intérêt, de positionnement et d'influence

Initialisation du projet

organisation du projet

Planification des ressources, budget, rentabilité

Marketing de projet: plan de communication

SWOT projet et gestion des risques

Leadership et conduite du changement dans la complexité

Présentation de la méthodologie agile SCRUM

À qui s'adresse le cours ?

Toute personne désireuse d'apprendre les fondamentaux de la gestion de projet

Acteur projet, chef de projet débutant ou occasionnel

Tout participant souhaitant se certifier IPMA-D

Toute personne souhaitant réveiller ses connaissances

Objectifs : à l'issue de la formation, le participant :

- Est capable de décrire les processus de la gestion de projet avec le langage professionnel
- Connaît les conditions de réussite d'un projet
- Est capable d'utiliser les outils appropriés à l'étape clé du processus
- Connaît la différence et la complémentarité entre management et leadership
- Est capable de cartographier les parties prenantes et de réaliser un plan de communication
- Sait lister les risques et les manager
- Sait mettre en œuvre le suivi budgétaire et déterminer la rentabilité d'un projet
- Est capable de présenter le projet

Points forts :

- Equilibre entre théorie et pratique
 - Le travail en mode projet orienté collaboration active
 - Une dynamique de groupe au service de l'apprentissage individuel
 - Etude de cas concrets
 - Nombreuses références bibliographiques et ressources du web.
- Offert : le livre « La boîte à outils du chef de projet » – 2^e éd. (2017) Maes & Debois - Dunod

Durée :

5 jours

Formateur :

M. Olivier Samson

Préparation Certification IPMA niveau D

L'IPMA (International Project Management Association - www.ipma.world) gère un programme international de certification en management de projet pour des personnes et des entreprises, en conformité aux normes ISO.

Le savoir théorique, combiné avec l'expérience pratique, donne au chef de projet certifié la capacité de diriger des projets exigeants avec compétence et professionnalisme.

En Suisse, le certificat est délivré par l'autorité de certification, la VZPM (Verein Zur Zertifizierung von Personen im Management - www.vzpm.ch), partenaire d'InnoPark.

Intérêt pour le candidat

- Une reconnaissance internationale de ses compétences par l'IPMA
- Une aide à la mobilité inter-entreprises ou d'un domaine à un autre
- Une inscription sur une liste des personnes certifiées en management de projet que la VZPM met à la disposition des organismes recherchant des personnes compétentes

Intérêt pour l'entreprise

- Une référence pour le recrutement, la formation et le développement des personnes en management de projet
- Un outil de marketing démontrant l'engagement de l'entreprise dans sa recherche d'excellence dans le domaine du management de projet et l'existence de personnel compétent

Pré-requis:

Les candidats doivent:

Pouvoir investir du temps sur les 3 semaines (4-5h minimum entre les 3 journées)

Avoir déjà des connaissances théoriques en management de projet et leadership, à travers d'autres formations InnoPark. Ces 3 jours seront orientés préparation à l'examen: le rythme est pensé pour des révisions-ancrages des 28 compétences IPMA et non pour de nouveaux apprentissages

Objectifs :

Cette formation prépare les participants à l'examen IPMA-D et leur permet de :

- Démystifier l'examen IPMA-D, augmentant ainsi nettement la réussite de l'examen ;
- Décoder le jargon IPMA, trouver les mots clés, acquérir des reflexes pour bien répondre ;
- Revoir en profondeur 5 compétences IPMA : organisation, risques, communication, finances, parties prenantes ;
- Varier les plaisirs, partager et s'impliquer : pratiquer 4 examens blancs, des quizz, des mises en pratique par 3 études de cas en groupe et vivre un comité de pilotage.

Les points forts :

- Une plateforme de eLearning collaborative pour travailler à son rythme ;
- Une préparation inspirée des modèles d'examens proposés par la VZPM garantissant les meilleures chances de succès ;
- L'expertise de l'intervenante au bénéfice d'une solide expérience de la gestion de projet.

Durée :

3 jours

Formateur :

M^{me} Sigolène Bechetoille

Project Management: Basics (English)

Course contents:

Introduction to Project Management (Basics)
Methods of problem solving
Stakeholders and their influence on projects
Project initiation and organisation
Project planning and controlling
Project marketing and completion
Risk management and project leadership
Final test and personal feedback by the course instructor

Course objectives:

Through an ideal blend of teaching and self-study (approx. 40%) as well as group work (approx. 60%), the participants learn the two formative competences of a Project Manager, knowledge and practice.

- Knowledge competence: the participants understand the various project management topics and are able to comprehend and explain correlations. The topics are based on the IPMA Competence Baseline (International Project Management Association).
- Practice: the participants are able to apply the knowledge acquired to solve problems in practice. Through working on a case study, which is discussed and completed during attendance days, the practice competence is obtained. The course is designed to be practice-oriented and will guarantee a direct theory-practice transfer.

Training is completed by a final test to prepare for the international IPMA certification. In this way, participants learn where they stand in regards to the certification standards. Participants meet one-to-one with the course instructor and receive advice on how and where to improve and to develop their potential.

Duration: 5 days, 40 lessons, including homework accompanied by the course instructor

Literature: Project Management - Certification according to IPMA (3.0) Levels D and C, various authors, 2nd revised edition 2014, compendio Bildungsmedien

Course instructor: Gennaro Quagliarelli, Senior Project Manager and Coach

Location: Innopark Olten

Preparation to Certification IPMA, Level D (English)

Course contents :

Basic knowledge is presented in an intensive way. Questions and lack of clarity concerning the relevant knowledge competence will be discussed and explored in depth with the participants.

The participants work on IPMA-style examination questions. They learn how the questions are asked and what is important in answering them. The participants know the demands of the written examination (Level D) and are prepared to fulfil them (reduction of uncertainty and examination anxiety).

Course objectives

- Through our well-grounded and dedicated examination preparation, the participants gain sufficient certainty to be successful in the subsequent IPMA level D® (Certified Project Management Associate) certification.
- Participants practise using relevant material for Level D of the IPMA Competence Baseline (ICB).
- They solve mock examination exercises and questions, and work on the basics and method competence as well as social skills and problem solving.
- Participants are able to identify and fill their knowledge gaps and receive individual advice.

Demands : The participants have finished the previous course “Project Management – Basics” at InnoPark Switzerland and possess the recommendation of the course instructor.

Course duration : 2 days, 16 lessons

Literature : Project Management – Certification according to IPMA (3.0) Levels D and C, various authors, 2nd revised edition 2014, compendio Bildungsmedien, handouts (testsheets)

Course instructor : Gennaro Quagliarielli, Senior Project Manager and Coach

Location : Innopark Olten

Techniques d'animation d'équipe

L'environnement actuel se veut plus complexe, incertain, volatile et ambigu pour reprendre l'acronyme VUCA (Volatility, Uncertainty, Complexity, Ambiguity). Dans l'ancien monde, il suffisait de planifier, organiser et contrôler. Le manager d'aujourd'hui doit développer son leadership pour conduire le changement, aligner les gens, les motiver, les influencer : en un mot les inspirer. Cela implique de mieux se connaître avant de connaître l'autre.

Dans cette formation, nous nous intéresserons à parfaire cette connaissance de soi et de l'autre, à comment en tirer bénéfice pour mieux travailler ensemble, développer le potentiel collectif et pérenniser la performance de l'équipe.

Contenu :

Découverte des 4 modèles de fonctionnement DISC

Adaptation de sa communication en fonction du modèle de l'autre

Identification des 4 styles de management

Prise de conscience de la nécessité de déléguer

Compréhension des mécanismes de motivation selon les profils

Découverte des outils de co-création : brainstorming silencieux, brainwriting, mindmapping (teambuilding) et méthode des 6 chapeaux.

Pour qui : Toute personne ayant ou souhaitant avoir un rôle de manager de proximité.

Objectifs :

- Identifier les types de personnalité et les tendances de chacun à les exprimer
- Adapter son mode de management et sa communication pour favoriser la cohésion d'équipe
- Expérimenter les phénomènes de dynamique de groupe afin de mobiliser l'intelligence collective
- Appliquer les outils de co-créativité pour développer l'intelligence relationnelle

Points forts :

- Les exercices en groupe favorisent le transfert dans des situations réelles
- Le partage d'expérience
- Co-animation par 2 formateurs complémentaires

Durée :

2 jours

Formateur :

M^{me} Fabienne Loriol Egger
M. François A. Egger



Projets Entrepreneurship

- Business plan
- Business model, nouvelle génération
- Entrepreneurship ou Action du savoir entrepreneurial
- Créer son entreprise avec l'IFJ



Business Plan

Le cours présente le contexte, les objectifs et le cadre qui justifient la rédaction d'un Business Plan. Ses volets spécifiques y sont décrits comme la démarche commerciale, la gestion opérationnelle, l'organisation et le financement. De quoi défendre et négocier vos projets, convaincre vos partenaires clés ou vos investisseurs de l'intérêt de vos propositions.

Intérêt pour le candidat :

Développer son employabilité et sa fibre entrepreneuriale

S'approprier une méthodologie pour tester la viabilité de son idée

Obtenir toutes les informations pour formaliser son projet sous forme de BP

Recevoir des conseils et accompagnement personnalisés

A qui s'adresse ce cours :

Vous avez un projet de création d'entreprise et/ou

Vous avez plusieurs idées innovantes que vous aimeriez évaluer et/ou

Vous montrez de l'intérêt à la thématique et mettez volontiers vos compétences au profit d'une équipe qui a un projet entrepreneurial.

Objectifs :

- Évaluer la pertinence et la viabilité de son idée en lien avec sa situation personnelle
- Savoir se poser et répondre aux bonnes questions
- Être en mesure de décider quand, pourquoi et pour qui rédiger un Business Plan
- Comprendre la structure d'un Business Plan
- Formaliser les éléments clés de son projet afin de réaliser un Business Plan
- Transposer en chiffres les ambitions commerciales de votre projet
- Disposer d'une boîte à outils et de nombreuses références pour réaliser un Business plan et identifier les pistes de financement

Les points forts :

- Nombreuses références, outils et méthodologie à disposition
- Approche interactive avec des exemples tirés de la pratique
- Mise en relation et élargissement de son réseau d'affaires

Durée :
3 jours

Formateur :
M. Philippe Gaemperle

Business model, nouvelle génération

Il s'agit d'un outil stratégique qui décrit le modèle économique d'une entreprise, visuellement, en une seule image. Il permet d'effectuer différentes transformations qu'on aimerait effectuer et de tester avant de les appliquer réellement.

Il définit comment votre entreprise crée de la valeur, comment elle la monétise et comment elle va gagner de l'argent. Organisé en 9 blocs interdépendants, il présente aussi la stratégie marketing et commerciale indispensable au positionnement dans un paysage extrêmement concurrentiel.

Objectifs:

À l'issue de la formation, le participant sera capable

- De reconnaître les composantes d'un modèle d'affaires et leurs interactions
- De créer ou réviser des modèles d'affaires
- De structurer les réflexions initiales à l'aide de l'outil Business Model Canva
- De prendre le recul nécessaire pour obtenir une vision systémique
- De communiquer clairement à propos d'une entreprise ou d'un projet
- D'analyser les éléments théoriques et de les appliquer sur un projet réel

Points forts:

- Une mise en œuvre directe de l'outil
- Des feedbacks constructifs dans une approche bienveillante
- Une dynamique de groupe au service de la co-construction

Durée:
1 jour

Formateur:
M. Xavier Delinotte

Entrepreneurship ou Action du savoir entrepreneurial

La finalité professionnelle de ce cours est de mettre en pratique le savoir-faire et les techniques pour analyser, dans une démarche « Entrepreneuriale », un projet de création d'entreprise ou de startup :

De la construction de l'idée au projet et d'un plan d'action

Cette démarche passe par une stratégie de développement dans le cadre d'une entreprise établie, à la recherche de nouvelles opportunités de marché (géographique / innovation) dans une démarche d'innovation incrémentale voire de rupture qui peut se décliner au travers des 4 vecteurs de l'arbre de l'innovation, à savoir :

L'Offre:

- Diversification de son offre avec le lancement d'un nouveau produit / service via le Design Thinking https://fr.wikipedia.org/wiki/Design_thinking
- Innovant Approche solution: créer des offres / propositions intégrées et personnalisées

Le Client:

- Nouveau segment de clients: découvrir des besoins pas encore desservis
- Expérience client: développer une nouvelle stratégie afin de renforcer et valoriser l'expérience client (relation client et suivi, développement d'une communauté et le suiveur de marque)
- Revisiter son business model afin de trouver de nouvelles sources de revenus (approche Value Selling, nouvelle définition de l'offre et prestations payantes, recherche de revenus récurrents avec des abonnements...)

Processus:

- Redéfinir les processus opérationnels et / ou l'organisation afin de gagner en efficacité et productivité

Distribution / Présence:

- Créer de nouveaux canaux de distribution ou points de vente
- Faire évoluer la marque vers de nouveaux domaines (diversification)
- La stratégie marketing online des entreprises par le biais du savoir-faire et les outils digitaux.

Plan du Cours et des Travaux dirigés

Section 1: La connaissance du marché et du cyberconsommateur

- Évolution technique
- Tendances des internautes
- Rappel de RSN

Section 2: Positionnement et Marketing Mix

- Comment utiliser internet et les RSN pour la notoriété
- Gestion de la stratégie relative à la communication

Section 3: La gestion du multicanal

- Évolution de la situation et Marketing 3.0
- E-CRM, quel avenir? Le phénomène de résistance au Web 3.0 (données client)
- Tracking et avantages des outils online pour l'amélioration de la connaissance client

Objectifs:

- Développement du leadership entrepreneurial (https://fr.wikipedia.org/wiki/Leadership_entrepreneurial)
- Intégrer les spécificités d'une démarche d'Entrepreneur - Intra Entrepreneur à savoir les techniques nécessaires à l'évaluation, la conception et la promotion d'un produit, d'un service
- Être en mesure d'optimiser ses connaissances afin de renforcer la formalisation du Business Case et du Business Plan et ainsi disposer d'une analyse stratégique viable

Points forts:

- Nombreuses références bibliographiques et exemples tirés de l'expérience terrain
- Application directe des concepts abordés en mode projet
- Dynamique de groupe et fortes interactions

Durée:
2 jours

Formateur:
M. Pierre Arrayet

Créer son entreprise avec l'IFJ

IFJ soutient les entrepreneurs dans la mise en place et la création de nouvelles entreprises et leur entrée sur le marché.

L'écosystème des startups développé par IFJ compte aujourd'hui plus de 110'000 startups.

L'IFJ, **partenaire d'InnoPark**, propose d'apprendre en trois heures les bases pour bien démarrer son entreprise. L'expert de l'Institut pour Jeunes Entreprises montre ce qui est important lors de la création d'une entreprise en particulier au niveau des formes juridiques.

Contenu:

Idee d'entreprise / modèle commercial / plan d'affaire

Besoins financiers / le financement

Nom de l'entreprise / la marque / la propriété intellectuelle

Implantation / infrastructure

Forme juridique / processus de création / inscription au registre du commerce

Comptabilité / TVA / impôts

Gestion des risques / assurances sociales

Conseils pratiques

Comment procéder pour bien commencer

Comment éviter les erreurs fréquentes

Check-list pour démarrer au mieux son entreprise

Comment économiser dès le départ avec la création de sa startup

Points forts:

- Un cours clair qui va droit au but en matière de création
- L'IFJ compte des partenaires premium: Bexio, La Mobilière, PostFinance, Swisscom
- La possibilité d'entrevoir une offre étendue dans le conseil et l'accompagnement à la création d'entreprise

Durée:

3 heures

Chaque trimestre

Intervenant:

M. Douglas Finazzi

www.ifj.ch





Employabilité & Marketing de soi

- Atelier réseau speednetworking
- Digital Marketing & Stratégie 2.0 pour vos projets et candidatures
- Veille concurrentielle et employabilité
- Innoparkienne, Innoparkien, digitalisez vos pratiques
- Négocier et convaincre
- Booster son agilité relationnelle



Atelier réseau - Speednetworking

Une journée pour tester votre message de networking au travers d'une technique qui allie concision et agilité: le speednetworking

Contenu:

Ce n'est aucunement la taille de votre réseau qui est essentielle, mais plutôt la façon dont vous allez le solliciter: la clé d'un bon réseautage réside en son message.

Plus vous pratiquerez votre message, plus vous aurez de chance d'accroître votre efficacité et votre confiance lorsqu'une occasion vous sera offerte de réseauter.

Cet atelier vous permettra de tester votre message auprès des participants qui vous délivreront un feedback global sur le contenu, ce qui a été retenu et la manière dont il a été perçu.

Pour qui:

Toute personne qui souhaite tester et/ou améliorer son message réseau

Pré-requis:

Etre clair sur ses objectifs professionnels

Objectifs:

- Accroître l'impact de son message réseau
- Adapter son message en fonction de son interlocuteur
- Renforcer son réseau InnoPark

Points forts:

- Atelier 100 % axé sur la pratique
- L'Intelligence collective au service du développement individuel

Durée:

1 jour

Formateur:

M. Fabienne Loriol Egger

Digital Marketing & Stratégie 2.0 pour vos projets et candidatures

Promouvoir son projet, son entreprise ou son expertise dans l'univers numérique nécessite de bien comprendre les mécanismes et la culture du « Digital ».

De LinkedIn aux dernières technologies, cette formation vous propose une journée d'immersion dans les technologies 2.0.

Vous en saurez plus sur les techniques des recruteurs et sourceurs et quelque soit votre projet (recherche d'emploi ou démarrage d'une activité) vous trouverez dans cette formation les éléments vous permettant d'apprendre et de mettre en œuvre les meilleures pratiques.

Ce cours s'adresse à celles et ceux qui veulent :

- connaître les dangers des réseaux sociaux et apprendre à s'en protéger ;
- faire vivre leur profil LinkedIn et promouvoir leur expertise ;
- comprendre comment les entreprises utilisent les réseaux sociaux pour recruter ;

Prérequis :

Avoir au moins un objectif professionnel défini et être à l'aise avec les applications (web et mobile). Les participants doivent apporter leur ordinateur (ou tablette).

Contenu :

- Jour 1 : théorie, bases de la stratégie digitale et pratique orientée profil personnel

Objectifs :

- Clarifier les usages et le potentiel du digital, en particulier de LinkedIn
- Apprendre ou consolider les fondamentaux pour pouvoir élaborer et mettre en œuvre une stratégie - défensive ou offensive - de marketing digital en phase avec les enjeux du marché de l'emploi et de l'entrepreneuriat
- Construire ou optimiser son profil LinkedIn
- Appliquer les principes clés pour optimiser son réseau et sa présence en ligne

Points forts :

- Le dynamisme de la formation
- Le panorama des outils et techniques présentées
- Transfert immédiat de la théorie dans la pratique

Durée :

2 jours (une semaine d'intervalle)

Formateur :

M. Sylvain Mossière

Veille concurrentielle et employabilité

« Dans tout système économique, détenir l'information symbolise le pouvoir »

Il s'agit d'une pratique stratégique qui consiste à surveiller, analyser et exploiter les actions et stratégies des concurrents pour trouver de nouvelles opportunités et se protéger d'éventuelles menaces.

Une telle surveillance permet également de s'informer sur une entreprise et d'en obtenir une multitude d'informations pour préparer une postulation spontanée ou un entretien d'embauche.

La formation aborde les enjeux d'une veille concurrentielle, ses étapes et outils (comment passer de l'information passive à l'information intelligente), les sources informelles et formelles du Web (sites, moteurs et métamoteurs de recherche, médias sociaux, fils RSS...) et enfin la connaissance des marchés et des secteurs d'activité via les sources appropriées (banque de données, recherche informelle).

Pré-requis : Les candidats doivent

- Avoir les connaissances de bases en informatique
- Venir avec un notebook

Objectifs :

- Acquérir une méthodologie de veille efficace sur le Web en réduisant le bruit (liens hypertextes et informations trop périphériques, redondances...)
- Appliquer son propre dispositif de veille pour l'employabilité ou pour son projet grâce à une exploration des outils de veille à disposition (web et réseaux sociaux)
- Savoir collecter des informations utiles, les absorber et les traiter dans un but précis, sans tomber dans l'infobésité

Points forts :

- Une mise en pratique des stratégies de veille immédiate
- La démonstration de veille sur internet sur un cas concret favorise le transfert
- Expertise en intelligence économique transmise avec simplicité

Durée :
1 jour

Formateur :
M. Xavier Delinotte

Innoparkienne, Innoparkien, digitalisez vos pratiques

“Les 7 compétences clés du travail de demain”

Ainsi s’intitule l’article à découvrir en scannant le QR Code ci-après.

Dans un monde toujours plus complexe, il importe de définir une stratégie pour répondre aux besoins du marché et de prendre le train du changement. Car l’évolution des technologies nécessite de s’approprier ces nouvelles façons d’agir en compétences, aussi bien dans le virtuel que le réel.



Contenu :

Le cours initie le participant au maniement d’outils simples et efficaces pour :

Collaborer en synchrone ou à distance

Communiquer au travers du numérique

S’adapter au changement soit développer son agilité

Doper sa créativité

Gérer ses projets

S’organiser selon l’urgence et l’importance pour augmenter sa productivité

Apprendre à apprendre

Objectifs :

À l’issue de la formation, le participant sera capable de :

- Lister les outils digitaux à même de développer ses compétences
- Tester quelques uns de ces outils
- Choisir les applications appropriées à ses besoins

Points forts :

- L’accent mis sur l’interactivité et l’apprentissage par l’action
- La co-construction d’une boîte à outils complète
- L’utilisation plus qu’autorisée de son propre matériel : laptop, tablette, smartphone

Durée :

1 jour

Formateur :

M. Olivier Samson

Négocier et convaincre

Que cela soit lors d'un rendez-vous avec des clients internes ou externes, ou bien en face d'un recruteur, acquérir des techniques de négociation peut se révéler très utile pour convaincre son interlocuteur.

Ce cours, résolument axé sur la mise en pratique, permet d'acquérir les éléments fondamentaux permettant de réussir un entretien à enjeu.

Il n'y a aucun pré-requis, mais il est conseillé aux participants de réfléchir à une situation précise qu'il voudrait travailler pendant le cours afin de maximiser les enseignements lors des mises en situation.

Agenda du cours :

- Se préparer efficacement à un entretien à enjeu
- Intégrer les *Best practices* d'une négociation réussie
- Convaincre son interlocuteur
- Présenter ses arguments pour maximiser leur impact
- Adapter sa communication au style de son interlocuteur
- Traiter les objections tout en préservant la relation

Objectifs :

À l'issue de la formation, le participant aura acquis les éléments clés pour :

- Communiquer efficacement afin de convaincre son interlocuteur
- Intégrer et mettre en pratique les techniques de négociation dans un objectif « gagnant-gagnant »
- Développer son assertivité et traiter efficacement les objections

Points forts :

- De nombreuses mises en situation à chaque étape du cours
- Feedbacks adaptés aux problématiques individuelles

Durée :

1 jour

Formateur :

M^{me} Carine Vincenzi

Booster son agilité relationnelle

Tous les jours dans nos activités professionnelles ou personnelles, nous sommes appelés à interagir avec des personnes différentes, pour notre plus grand bonheur souvent et parfois avec plus de difficultés.

Il y a des individus avec lesquels le courant ne passe pas ! Mais peut-on continuellement éviter les personnes avec qui nous n'avons pas le feeling ?

Que pouvons-nous mettre en œuvre si ces personnes sont indispensables pour notre réussite, s'il s'agit d'un collaborateur aux compétences clés ou de notre patron ?

Il n'y a pas de fatalité, nous avons tous les moyens de dépasser ces situations et c'est ce qui vous est proposé dans ce module dans lequel nous aborderons les outils pour développer notre agilité relationnelle avec le Process Communication Model®, afin de mieux nous adapter à tous nos interlocuteurs.

Contenu :

Connaître sa structure de personnalité

Interagir avec le canal de communication approprié à son interlocuteur

Repérer ses sources de motivation et les développer

Gérer les signaux précurseurs de tension ou de conflits naissants

Gérer les comportements sous stress

Objectifs :

- Mieux se connaître en utilisant le Process Communication Model®
- Mieux connaître l'autre en lui appliquant les outils du Process
- Développer une communication et une approche individualisée à la relation

Points forts :

- Bénéficier de son propre inventaire de Personnalité Process Communication Model®
- Pratiquer dans une ambiance bienveillante
- Usage de vidéos et de jeux

Durée :

2 jours

Formateur :

M^{me} Myriam Bertrand



Employabilité

Développement personnel

- Portfolio de carrière
- Développement employabilité
- Votre histoire fait la star
- Juste une mise au point
- Les 100 premiers jours d'un leader dans sa nouvelle fonction
- Bilan de compétences FR et VD
- Bilan de compétences GE
- Apprivoiser ses émotions
- Prévention du Burn Out Gestion du Stress



Portfolio de Carrière

6 sessions en ligne et 2 ateliers d'une journée composent le programme "Portfolio de carrière" créé par Reinhard Schmid, du S&B Institute. Ses travaux s'inspirent des dernières avancées en psychométrie et en psychologie.

Au cours de ce programme, les participants déterminent leur position de départ, évaluent leurs compétences clés et développent leurs atouts mis en évidence par l'outil.

En outre, ils élargissent leurs perspectives d'avenir et élaborent une stratégie ciblée pour une intégration réussie sur le marché du travail: ils bénéficient pour ce faire d'un suivi professionnel.

Intitulé des 6 sessions:

- Ma situation: entrée dans l'évaluation personnelle et professionnelle de ma situation, préparation et évaluation du diagramme de situation personnelle ainsi que du budget énergie et temps
- Ma carrière: création et évaluation de la personnalité et du passeport professionnel, les sujets de vie. Elaboration d'un certificat de performance personnelle
- Mes compétences: le développement et l'évaluation des compétences clés personnelles et création d'un profil de forces
- Mes perspectives: analyse des rêves et des visions, philosophie personnelle de la vie et du hit-parade professionnel
- Mon employabilité: exigence du temps présent, création d'un portrait correspondant à la situation d'aujourd'hui relié à un auto-diagnostic en terme d'employabilité
- Ma stratégie: définition des objectifs, élaboration d'un plan d'action à court, moyen et long terme

Pour le contenu des chapitres 1 à 3 et 4 à 6, 1 à 2 entretiens individuels sont prévus avec le responsable du programme pour approfondir le contenu et développer une relation personnelle. Le travail de groupe sert quant à lui jeter les bases d'une réflexion et des implications de l'outil.

Objectifs:

- Mieux se connaître avec l'apprentissage en ligne, des ateliers et des conseils personnalisés pour une réorientation réussie.
- Mieux se positionner par rapport au contexte et mieux se projeter dans l'avenir

Durée:
2 jours

Formateur:
M. Etienne Douaze

Développement employabilité

Initier une dynamique de réseau et effectuer un travail sur son employabilité, c'est ce que nous vous proposons au cours de cet atelier d'une journée.

Il jette les bases des pratiques que nous mettons en oeuvre pour vous permettre de forger un solide réseau, véritable force et culture d'entreprise chez Innopark.

Contenu :

Découverte ludique des 3 directeurs romands InnoPark

Présentation de chaque participant

Feed-back suivant une grille d'appréciation du groupe à chaque participant

Analyse en petits groupes des CV et des lettres de motivation d'autres participants.

À qui s'adresse cet atelier ?

La participation de tout nouvel innoparkien est obligatoire pour découvrir la culture réseau chez InnoPark. Il est donné le premier mois de la mesure.

Objectifs :

- Faciliter votre intégration au sein de la structure InnoPark Suisse romande
- Se découvrir à travers le regard des autres
- Identifier et communiquer vos besoins
- Développer le réseau interne suisse romand.

Points forts :

- L'humour et la bienveillance
- La pratique
- Les feedbacks écrits
- La dynamique de groupe

Durée :

1 jour

Formateur :

M^{me} Fabienne Loriol Egger

Votre histoire fait la star

À force de se raconter professionnellement, ou encore lorsque le choc de la rupture est encore vivace et incompréhensible, bon nombre de personnes tendent à perdre le sens de leur histoire professionnelle.

Il en va de même pour toute personne en quête de sens.

Pour qu'une histoire retienne l'attention de l'auditoire, il faut avant tout qu'elle retienne la nôtre. C'est pourquoi l'histoire que nous nous racontons est bien plus importante que celle que nous racontons aux autres.

Contenu :

Identification de nos motivations profondes

Recherche du fil rouge de son parcours professionnel

Définition de son but professionnel en 5 questions

Utilisation du « Golden Circle » dans votre recherche d'emploi



Objectifs :

- Renforcer l'alignement entre qui je suis et ce que je recherche professionnellement
- Mettre de la vie et de l'envie dans votre message réseau
- Développer la confiance en soi et l'aisance à parler en public

Points forts :

- Vivre un moment d'authenticité
- Exercices pratiques
- Bénéficier de la dynamique de groupe et alimenter l'intelligence collective

Durée :

1 jour

Formateur :

M^{me} Fabienne Loriol Egger

Rechercher du travail c'est définir un cap, établir des stratégies, mettre de l'énergie dans ce que nous faisons tout au long de notre vie avec plus ou moins de réussite.

Cet atelier vous permettra d'identifier vos stratégies gagnantes et vos sources d'énergie.

Contenu :

- Analyse de notre ligne de temps
- Compréhension des mécanismes de transition
- Identification de nos ressources
- Compréhension de l'importance des valeurs
- Distinction entre croyances et valeurs
- Identification de ses valeurs, de ses croyances aidantes et limitantes

Pour qui :

- Pour tous les nouveaux participants d'Yverdon

Prérequis :

- Lire la documentation préparatoire

Objectifs :

- Identifier ses stratégies gagnantes
- Identifier ses valeurs et vérifier que nous les nourrissons
- Repérer nos éventuelles croyances limitantes

Points forts :

- Les exercices d'introspection leviers du changement
- Le partage avec les autres participants dans le respect de la sphère privée de chacun.

Durée :
1 jour

Formateur :
M^{me} Fabienne Loriol Egger

Les 100 premiers jours d'un leader dans sa nouvelle fonction

Les 100 premiers jours d'un cadre sont une période cruciale pour la suite de son intégration et l'assise de son succès. Il est primordial pour le manager de réussir ce cap, afin d'être dans la meilleure posture possible pour réaliser les objectifs fixés, mais aussi de se positionner en leader de son équipe.

Durant cette formation, il s'agit de comprendre l'ensemble des implications que demande la prise du poste et ainsi élaborer des scénarios susceptibles de formaliser la meilleure démarche afin de satisfaire aux missions du poste et à la construction d'un état d'esprit afin de conduire son équipe vers des valeurs communes.

Secondement, de préparer son intégration en étant certain de décrypter de manière adéquate les enjeux que provoque notre venue ainsi que les attentes formelles ou non de l'ensemble des parties prenantes et pouvoir éviter les pièges de la prise de fonction du manager.

La dernière partie développe un agenda stratégique de prise de fonction. Cette action inclut la gestion du risque en vue d'une intégration conduite de manière efficiente.

Objectifs :

- Identifier les 10 étapes de la prise de poste
- Expliquer l'articulation des pouvoirs informels
- Décrire la systémique d'entreprise et sa culture
- Formaliser l'histoire des prédécesseurs
- Clarifier l'articulation des jeux sociaux
- Se positionner en leader fédératif
- Repérer les leaders techniques et les leaders d'opinion
- Gestion des risques et plan B

Points forts :

- La formation vise la mise en oeuvre rapide des facteurs de réussite en tant que manager et leader d'équipe
- Nombreuses références et contenu dense favorisant le transfert des acquis
- Capacité de l'intervenant à maintenir l'attention et à nourrir la matière d'exemples concrets

Durée :
2 jours

Formateur :
M. Pierre Arrayet

Bilan de compétences FR et VD

«Le secret du changement c'est de concentrer toute notre énergie, non pas à lutter contre le passé, mais à construire l'avenir». SOCRATE

Ce cours est structuré de manière à permettre aux participants de faire le point sur leur vie professionnelle passée, d'identifier clairement une destination professionnelle qui tient compte de leurs compétences et de s'approprier des techniques efficaces facilitant leur retour à l'emploi. Avec cet atelier, InnoPark souhaite offrir aux participants la possibilité de découvrir **l'Image de leur Situation Professionnelle Idéale** (ISPI) et d'apprendre à mieux valoriser leurs compétences clés dans le cadre de leurs offres de service. Cette formation concerne tout InnoParkien désireux de faire le point sur sa situation, de redéfinir et promouvoir sa plus-value sur le marché, en accord avec ses exigences.

Contenu :

½ journée 1 : Inventaire des talents

½ journée 2 : Passation de deux tests Strong/Holland et Discovery Insights. Restitution.

½ journée 3 : Élaboration d'un projet professionnel constitué d'une cible (fonction + secteur) principale et de deux à trois cibles alternatives.

½ journée 4 : Apprentissage de techniques infaillibles pour argumenter, percuter et convaincre aussi bien à l'écrit qu'en entretien.

Objectifs :

- Identifier son profil de personnalité et son orientation professionnelle dominante
- Utiliser les compétences qui découlent des 2 tests pour étoffer son argumentaire professionnel
- Définir les contours de sa propre ISPI
- Clarifier les domaines-intérêts, fonctions-tâches, conditions de travail...
- Application d'une méthode active de cueillette d'infos et validation des cibles

Points forts :

- Une démarche bienveillante qui amène le participant à révéler son plein potentiel
- Une pédagogie centrée sur le participant
- Bilan de compétences axé sur les trois dimensions du temps : passé, présent, futur

Durée :

2 jours

Nb: travail à la maison à effectuer

Formateur :

M. Adriano Parziale

Bilan de compétences GE

«Le meilleur moment pour planter un arbre était il y a 20 ans. Le Deuxième meilleur moment est maintenant» Proverbe chinois

Faire un bilan, c'est s'offrir un espace pour faire le point. C'est regarder avec recul son parcours, ce que l'on a appris de nos succès comme de nos échecs. Comment les challenges offerts ou le support donné à un moment précis nous ont permis de nous développer au niveau de notre savoir-faire et/ ou de notre savoir-être. Cela nous permet de nous mettre à jour.

Riche de nouvelles perspectives et compréhensions sur notre parcours, d'intégrations de nos forces, de nos moments STAR, comme des éléments à améliorer, le bilan de compétences a notamment pour but de renforcer sa confiance et son regard sur soi pour développer son savoir-devenir et construire un projet professionnel à notre image.

Objectifs:

- Comprendre ce que les recruteurs recherchent;
- Comprendre l'impact de sa communication et de son attitude dans les processus de recrutement;
- Comprendre l'impact de son branding, de la façon de se voir et de parler de soi;
- Savoir faire l'inventaire de ses compétences instrumentales, interpersonnelles, affectives, créatives et systémiques;
- Définir une vision claire de son projet professionnel;
- Mettre en valeur ses compétences, son expérience et sa personnalité;
- Développer sa confiance en soi et sa motivation;
- Marketing de soi: développer son «pitch» et les clefs du succès en entretien;
- Simulation d'entretien pour embauche ou mandat;
- Développer son savoir devenir: une meilleure version de soi.

Points forts:

- Une approche respectueuse et bienveillante
- Une pédagogie centrée sur le participant permettant de mettre en lumière de nouvelles opportunités professionnelles
- Approche holistique tenant compte des peurs, saboteurs et croyances limitantes

Durée:
2 jours

Formateur:
M^{me} Laurence Treille

Apprivoiser ses émotions

Dans un monde professionnel de plus en plus complexe, savoir s'adapter rapidement à de nouvelles situations et de nouveaux contextes devient une nécessité.

Comprendre le langage des émotions, entendre ce qu'elles ont à nous dire et agir dans ce sens nous donne les outils pour mieux vivre et accompagner n'importe quelle situation de changement et donc d'incertitude.

Contenu :

- Découverte des 6 émotions primaires, secondaires et sociales
- Connaissance des 3 états de défense, révélateurs de stress
- Identification de nos 2 états de défenses prioritaires
- Découverte des techniques pour maintenir la communication en situation de stress
- Evaluation du Quotient Emotionnel
- Pratique de l'écoute active

À qui s'adresse ce cours ?

À toute personne désireuse de mieux se connaître et à améliorer son interaction avec les autres.

À toute personne devant faire face au changement ou devant le conduire.

Objectifs :

- Mieux connaître son monde émotionnel et en faire un atout
- Reconnaître chez soi et chez les autres des comportements de stress
- Mettre en place des stratégies pour y remédier

Points forts :

- Bénéficier de son bilan émotionnel
- Les exercices en groupe
- L'expérience de l'intervenante du monde du spectacle
- Les références (vidéos, livres) pour poursuivre le travail à l'issue de la formation

Durée :

2 jours

Formateur :

M^{me} Fabienne Loriol Egger

Prévention du Burn Out Gestion du stress

En intégrant cet atelier, riche d'échanges et de techniques pour apprendre à gérer le stress et en les adaptant à sa propre personnalité, le participant apprendra à développer des automatismes lui permettant de diminuer l'impact du stress sur sa santé.

En prévention de maladies graves et de l'épuisement professionnel conduisant au Burn-out considéré comme risque psycho-social majeur.

À qui s'adresse cette formation ?

À toute personne concernée par le stress, souhaitant comprendre la différence entre stress positif et stress négatif ou chronique et en comprendre les répercussions.

Les techniques nouvelles en 2019 :

Les méditations anti - Burn-out

L'utilisation de la réalité virtuelle pour la gestion du stress

Objectifs :

- Identifier les facteurs de stress ou les « stressseurs ». Prendre conscience de ses propres signaux d'alerte. Comprendre sa propre perception du stress et ses comportements pour y faire face. (Méta-stratégies de coping).
- Acquérir les bases théoriques concernant les mécanismes biologiques du stress positif et leur dérive physiologique conduisant au Burn-in, à la maladie, et au Syndrome d'épuisement professionnel ou Burn-out
- Mettre en pratique de nombreuses techniques de gestion du stress et de prévention du Burn-out afin de créer sa propre « Boite à outils » santé au travail.

Points forts :

- Bon équilibre entre Pratique et théorie
- Aperçu d'un large éventail de techniques anti-Stress
- Pratique adaptée au groupe, échange collégial et feed-back individuel
- La voix du formateur selon les participants :-)
- L'intervenant est l'auteur d'un livre interactif sur le sujet
- Boxe sophrologique et théâtre participatif sont au menu

Durée :
2 jours

Formateur :
M. Alain Farrugia



Ateliers Innopark

- Speed project proposal
- Optimiser son réseau professionnel
- Pitch dating
- Le Brainstorming de projet
- Mon CV, mon reflet
- Séance photo
- Visite d'entreprises



Speed Project proposal

La séduction et la persuasion sont au programme de cet atelier !

3 porteurs de projet, 12 participants, 3 modérateurs, 7 minutes pour convaincre, 12 puissants et pertinents feedbacks.

Une matinée intense que vous n'êtes pas prêt d'oublier.

En 7 minutes, le porteur de projet doit convaincre un public cible de participants, appelés les « feedbackeurs » de la pertinence de son projet.

Ceci, à trois reprises, comme s'il s'adressait à des futurs investisseurs, des clients ou encore des partenaires.

Pour ce faire, 3 mises en situation différentes sont organisées (devant une audience, dans un salon puis autour d'une table) avec à chaque fois un autre outil de communication. Tous les aspects de la présentation et du projet sont analysés : le produit/service, les compétences, le message-clé, la cible, le marché, l'unique selling proposition (USP), l'aspect financier, le marketing, la production/vente, la concurrence, le dynamisme, l'équipe, etc.

Un accent tout particulier sera mis sur la perception de « l'image » du porteur et de son projet dans son ensemble ! Quelques minutes sont accordées après chaque présentation pour des questions.

Lors de la clôture de l'atelier, un puissant feedback général est fourni à chaque participant par l'ensemble des « feedbackeurs ». Les porteurs de projet reçoivent ainsi des informations extrêmement pertinentes sur leur manière de partager les messages et la perception de ces derniers par un public cible.

L'atelier Speed Project Proposal offre une opportunité extraordinaire « en live » aux porteurs de projets, mais aussi aux participants sans projet, de se rencontrer dans un cadre propice à l'écoute et à l'échange, au dialogue, à la pratique du feedback et à sa pertinence !

Points forts :

- La pratique du feedback constructif
- L'écoute active et la bienveillance
- La mise en relief des points d'amélioration
- La force du collectif

Durée :

1 matinée

Formateur :

M^{me} Jasmine Abarca-Golay

Optimiser son réseau professionnel

Le réseautage est souvent présenté comme une activité cruciale de la recherche d'emploi et elle l'est. Mais les bonnes pratiques présentées lors de la plupart des formations sur le sujet sont souvent trop formatées et inadaptées aux personnalités des participants.

Ce cours sera donc axé sur deux pôles:

D'une part, la présentation d'un cadre de réflexion qui permettra aux Innoparkiens de bâtir une stratégie de réseautage personnelle et gratifiante

D'autre part, des exercices de réflexion sur des cas pratiques de réseautage et des exercices d'entraînement au réseautage en face à face et en ligne.

Objectifs:

- Sortir des clichés liés à l'usage d'un réseautage auto-centré et de court terme
- Redéfinir le réseautage comme une activité professionnelle nécessaire qui peut être agréable, profitable et qui demande de sortir de sa zone de confort
- Etudier et comprendre les différents types de réseaux et les bonnes pratiques qui sont susceptibles de les rendre profitables
- Savoir gérer son réseau professionnel de manière productive et efficace
- Savoir organiser ses premiers événements de réseautage

Points forts:

- Un Baggage théorique moderne et adapté au marché suisse
- L'étude de nombreux cas pratiques de réseautages réussis et ratés
- La pratique d'exercices de réseautage en face à face et en ligne

Durée:

1 jour

Formateur:

M. Etienne Douaze

Pitch Dating

Pratiquez et perfectionnez en une minute votre elevator pitch en mode perso ou projet. Recevez un feedback constructif en quelques mots-clés de tous les protagonistes de la journée. L'atelier Pitch Dating à Genève vous propose un rendez-vous réunissant les participants romands autour d'un sujet d'actualité avec la contribution d'un invité externe. Une activité basée sur le pitch de présentation, l'art du feedback, le débat et la communication.

Vous avez à deux reprises l'opportunité de convaincre notre jury. Un scénario sur mesure lors de votre deuxième passage vous sera concocté, afin de perfectionner votre savoir-être et votre argumentaire.

Nous vous offrons également la possibilité d'échanger avec un intervenant externe qui présente le thème du jour et anime le débat.

Durée:

1 vendredi tous les 3 mois

Formateur:

M^{me} Jasmine Abarca-Golay

Le Brainstorming de projet

Atelier de 20 minutes par projet faisant appel à l'inventivité de chacun dans le but de donner des pistes créatives à la réalisation d'une signature, d'un logo, d'un nom, d'une charte graphique, d'un USP ou de tout ce dont vous avez besoin.

La mission du porteur de projet est de rédiger un brief qu'il soumettra au groupe au début de l'atelier.

Un modérateur désigné se charge de récolter les idées.

Inscription auprès de formations@innopark.ch avec mention «porteur de projet» ou «participant».

Durée:

10:00 - 12:00

Formateur:

M. François A. Egger

Mon CV, mon reflet

Lors de la conception de notre CV nous sommes souvent seuls pour : le définir, le mettre en valeur, le mettre en forme.

Qui peut parler de son expérience mieux que soi? Cependant, et malgré toute la bonne volonté que l'on peut exprimer lors de la conception de son CV, il est impossible d'être pour soi-même : objectif, précis et capable de prendre du recul sur ses compétences.

Par groupe de quatre, cet atelier vous permet de confronter votre CV afin de le revisiter pour que, lors de vos prochaines postulations face aux recruteurs, votre CV soit votre reflet !

Durée :

1 jour

Formateur :

M. Jérôme Ruffieux

Photoshooting

Partant du principe qu'un CV réussi est la somme de détails bien structurés, votre photo peut donner quelques points en plus à votre candidature, mais aussi pour vos profils sur les réseaux sociaux professionnels.

Cette photo doit être réalisée dans des conditions adéquates et travaillée de sorte à révéler des aspects de votre identité et de votre personnalité : déterminé, sérieux, créatif, enjoué...

Durée :

1 matinée/mois

Photographe :

M. Raphaël Barman

Atelier participant

Vous disposez d'un savoir, d'une expertise que vous aimeriez partager au sein d'Innopark ? Nous vous offrons l'opportunité d'animer un atelier de votre crû, de le tester et de l'améliorer. Vous recevrez les feedbacks objectifs d'Innoparkiennes et Innoparkiens totalement objectifs. Notre équipe de formateurs se tient à votre disposition pour tout conseil pédagogique comme pour la création des supports et la mise à disposition du matériel. Alors n'hésitez plus : faites-vous plaisir !

Durée :

À convenir

Formateur :

Vous !

Visites d'entreprises

Rien ne vaut une expérience sur le terrain pour découvrir de nouvelles réalités du tissu économique !

Chaque mois, nous vous offrons la possibilité de visiter une entreprise du tissu régional romand. Ces visites permettent l'acquisition, la comparaison ou le renforcement de vos connaissances dans un domaine d'activité. Que ce soit une industrie, une entreprise de services, une fondation, ou autre, cela permettra des rencontres enrichissantes et stimulantes.

De façon générale, cette méthode s'avère aussi un excellent outil de relations publiques pour faire connaître InnoPark et ainsi promouvoir nos activités.

Date et durée :

À convenir avec l'entreprise

Formateur :

Vous !

Notes

A series of horizontal dotted lines for taking notes.



InnoPark
Academy



InnoPark Suisse SA

Centre Yverdon-les-Bains
Rue Galilée 4
Y-Parc
CH-1400 Yverdon-les-Bains

InnoPark Suisse SA

Centre de Genève
Route de Lausanne 44
CH-1202 Genève

InnoPark Suisse SA

Centre de Fribourg
Passage du Cardinal 11
CH-1700 Fribourg

formations@innopark.ch

www.innopark.ch

