

The background of the entire page is a dark red color with a complex network pattern of thin white lines connecting various sized white dots, creating a sense of interconnectedness and digital structure.

# VIATYS CAMPUS

2018

viatys  
• conseil



---

# CHÈRES CONSULTANTES, CHERS CONSULTANTS,

Voici le nouveau programme de formation, VIATYS Campus 2018, qui sera à l'image de la stratégie du cabinet : simple, ouvert et innovant.

Simple, puisque vous trouverez ou retrouverez les quatre piliers nécessaires au métier de Consultant au sein de notre cabinet :

- Une excellente communication : comment l'optimiser, la gérer, la dispenser ou la synthétiser
- De la méthode, afin de savoir théoriser les sujets les plus complexes qu'ils soient liés aux organisations, aux projets ou aux hommes
- Du savoir-faire, avec le renforcement des formations dispensées au sein de chaque communauté d'experts
- Une posture conseil, qui se traduit par une capacité à répondre aux appels d'offres et sollicitations clients

Ouvert ensuite, car nous simplifions l'approche, qui ne se fait plus simplement par grades, mais également par compétences, et qui tient compte de vos nombreux avis et commentaires collectés par notre équipe formation et le stream performance tout au long de l'année. Innovant, enfin, car c'est bien dans la stratégie du cabinet d'aborder les projets et les missions de façon innovante. Les formations en Design Thinking seront donc renforcées, des formations sur notre capacité à innover et à industrialiser l'innovation vous permettront d'aller plus loin sur ce thème central.

Merci d'accorder une attention toute particulière aux premières pages de ce document, qui expliquent les différentes règles de fonctionnement.

Ce programme de formation est le vôtre, il convient à chacun de le respecter, et par la même de respecter le travail des équipes qui le réalisent et le dispensent.

**En vous souhaitant la meilleure expérience VIATYS Campus 2018 !**

**Vos associés**

---

# NOS REGLES DE FONCTIONNEMENT

- Les formations définies dans ce programme concernent les Consultants présents au 31 décembre 2017 (hors « intégration »).
- Les dates de vos formations vous seront communiquées au cours de l'année. Ces dates ne pourront être décalées ni reportées en cas d'absence.
- Il est capital de prévenir votre client par oral puis par écrit dès connaissance de vos dates de formation.
- Il ne sera pas possible de modifier votre parcours de formation une fois validé avec votre manager.
- Une formation non suivie ne peut être remplacée par une autre formation.
- Toute annulation dans les 48h avant le début de la formation est considérée comme une absence.
- **Vous ne pourrez plus bénéficier du programme de formation après 2 absences injustifiées ou 4 absences justifiées ou non.**

# SOMMAIRE

<b>PRESENTATION DE VOTRE SYSTEME D'UV</b> .....	<b>6</b>	La transformation digitale interne de l'entreprise.....	30
<b>MÉTHODOLOGIE</b> .....	<b>10</b>	Comprendre la transformation digitale pour anticiper et innover.....	31
Certification Agile Product Owner.....	12	Découvrir l'écosystème des startups et l'open innovation.....	31
Certification SAFe Agilist.....	13	<b>EXPÉRIENCE CLIENT</b> .....	<b>32</b>
Leadership Agile.....	14	Expérience client : les offres et concepts-clés associés.....	32
Lean Startup.....	15	Stratégie : offre et mise en situation.....	32
Certification IMCM.....	16	Parcours : offre et mise en situation.....	33
Construire un dispositif efficace de changement.....	17	Relation client 3.0 : offre et mise en situation.....	33
Certification PMP		<b>INNOVER</b> .....	<b>34</b>
Project Management Professional.....	18	L'innovation en entreprise.....	36
Certification PRINCE2®.....	19	Industrialisation de l'innovation.....	36
PRINCE2® Foundation.....	20	Design Thinking.....	37
PRINCE2® Practitioner.....	21	Design Thinking - Cas Pratique.....	37
<b>MÉTIER</b> .....	<b>22</b>	<b>CONSULTING</b> .....	<b>38</b>
<b>TRANSFORMATION</b> .....	<b>24</b>	Techniques d'animation de workshop.....	40
Transformation : les offres et concepts-clés associés.....	24	Rédiger une proposition commerciale gagnante.....	40
Savoir diagnostiquer un projet : démarche et cas pratique.....	24	Business development.....	41
L'optimisation : du parcours client à un processus.....	25	PowerPoint : bonnes pratiques.....	41
L'amélioration continue : la boîte à outils.....	25	<b>DÉVELOPPEMENT PERSONNEL</b> .....	<b>42</b>
<b>PILOTAGE</b> .....	<b>26</b>	Process Communication.....	44
Pilotage : les offres et concepts-clés associés.....	26	Optimize Your Com.....	45
Les fondamentaux du pilotage.....	26	Prise de parole en public : captiver, convaincre et fédérer son auditoire !.....	46
Piloter à un niveau avancé.....	27	Savoir Pitcher.....	47
Pilotage par la valeur.....	27	Être formateur.....	48
<b>CHANGE</b> .....	<b>28</b>	Gestion des conflits.....	49
Change : les offres et concepts-clés associés.....	28	Langues.....	49
Change 1 : outils essentiels et cas pratique.....	28	<b>INTÉGRATION</b> .....	<b>50</b>
Change 2 : outils d'expert et cas pratique.....	29	Attitude du Consultant.....	52
Innovation managériale, panorama des possibilités.....	29	Initiation à votre communauté.....	53
<b>DIGITAL</b> .....	<b>30</b>	Toolkit : présentation et manipulation des toolkits.....	53
Digital : les offres et concepts-clés associés.....	30	<b>INFORMATIONS UTILES</b> .....	<b>55</b>

---

# PRÉSENTATION DE VOTRE SYSTEME D'UV

## QU'EST-CE QU'UN UV ?

Un UV c'est une Unité de Valeur

## COMMENT FONCTIONNE CE SYSTÈME ?

- Chaque année je dois valider minimum 10 UV et j'ai la possibilité de valider maximum 14 UV
- Mon parcours de formation évolue en fonction de mon grade
- Je valide un nombre d'UV minimum pour pouvoir accéder au grade supérieur
- J'ai accès à l'ensemble des formations quelle que soit ma communauté

## COMMENT VALIDER MES UV ?

Je dois **obligatoirement valider une formation de 7 UV (une seule formation de 7 UV est accordée annuellement)** et compléter avec des formations de 1 UV ou 2 UV

## COMMENT COMPRENDRE LES 3 NIVEAUX ?



## NIVEAU 1

# CONSULTANT ET CONSULTANT CONFIRMÉ

MÉTHODOLOGIE		DÉVELOPPEMENT PERSONNEL	
Certification Agile Product Owner	7UV	Process Communication	7UV
Certification Prince2 Foundation	7UV	Optimize your Com	7UV
CONSULTING		INNOVER	
Techniques d'animation de workshop	1UV	L'innovation en entreprise	1UV
PowerPoint : bonnes pratiques	2UV	Industrialisation de l'innovation	2UV
Rédiger une proposition commerciale gagnante	1UV	Design thinking	1UV
Business Développement	1UV	Design thinking - cas pratique	2UV
MÉTIER			
DIGITAL		CHANGE	
DIGITAL : les offres et concepts-clés associés	1UV	CHANGE : les offres et concepts-clés associés	1UV
La transformation digitale interne de l'entreprise	1UV	Change 1 : outils essentiels et cas pratique	1UV
Comprendre la transformation digitale pour anticiper et innover	1UV	Change 2 : outils d'expert et cas pratique	1UV
Découvrir l'écosystème des startups et l'open innovation	1UV	Innovation managériale, panorama des possibilités	1UV
PILOTAGE		TRANSFORMATION	
PILOTAGE : les offres et concepts-clés associés	1UV	TRANSFORMATION : les offres et concepts-clés associés	1UV
Les fondamentaux du pilotage	1UV	Savoir diagnostiquer un projet : démarche et cas pratique	1UV
Piloter à un niveau avancé	1UV	L'optimisation : du parcours client à un processus	1UV
Pilotage par la valeur	1UV	L'amélioration continue : la boîte à outils	1UV
EXPERIENCE CLIENT			
EXPERIENCE CLIENT : les offres et concepts-clés associés	1UV	RELATION CLIENT 3.0 : offre et mise en situation	1UV
STRATEGIE : offre et mise en situation	1UV	PARCOURS : offre et mise en situation	1UV

## NIVEAU 2

# CONSULTANT SENIOR 1 ET CONSULTANT SENIOR 2

MÉTHODOLOGIE		DÉVELOPPEMENT PERSONNEL	
Certification Prince2 Practitioner	7UV	Prise de parole en public	7UV
Lean Startup	7UV	Savoir Pitcher	7UV
<b>+ accès aux formations NIVEAU 1</b>			
Certification SAFe Agilist	7UV	INNOVER	
Leadership Agile	1UV	<b>+ accès aux formations NIVEAU 1</b>	
Certification IMCM	7UV	CONSULTING	
Construire un dispositif efficace de changement	7UV	Rédiger une proposition commerciale gagnante - <b>obligatoire à partir de Consultant Senior 1</b>	1UV
<b>+ accès aux formations NIVEAU 1</b>		<b>+ accès aux formations NIVEAU 1</b>	

## MÉTIER

DIGITAL		CHANGE	
DIGITAL : les offres et concepts-clés associés	1UV	CHANGE : les offres et concepts-clés associés	1UV
La transformation digitale interne de l'entreprise	1UV	Change 1 : outils essentiels et cas pratique	1UV
Comprendre la transformation digitale pour anticiper et innover	1UV	Change 2 : outils d'expert et cas pratique	1UV
Découvrir l'écosystème des startups et l'open innovation	1UV	Innovation managériale, panorama des possibilités	1UV

## PILOTAGE

PILOTAGE		TRANSFORMATION	
PILOTAGE : les offres et concepts-clés associés	1UV	TRANSFORMATION : les offres et concepts-clés associés	1UV
Les fondamentaux du pilotage	1UV	Savoir diagnostiquer un projet : démarche et cas pratique	1UV
Piloter à un niveau avancé	1UV	L'optimisation : du parcours client à un processus	1UV
Pilotage par la valeur	1UV	L'amélioration continue : la boîte à outils	1UV

## EXPERIENCE CLIENT

EXPERIENCE CLIENT : les offres et concepts-clés associés	1UV	RELATION CLIENT 3.0 : offre et mise en situation	1UV
STRATEGIE : offre et mise en situation	1UV	PARCOURS : offre et mise en situation	1UV



## NIVEAU 3

# PROJECT MANAGER ET SENIOR MANAGER

### MÉTHODOLOGIE

Certification Project Management Professional (PMP®) 14UV

+ accès aux formations NIVEAUX 1 et 2

### DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

Gestion des conflits 7UV

Être formateur 7UV

+ accès aux formations NIVEAUX 1 et 2

### CONSULTING

Rédiger une proposition commerciale gagnante - obligatoire à partir de Consultant Senior 1 1UV

+ accès aux formations NIVEAUX 1 et 2

### INNOVER

+ accès aux formations NIVEAUX 1 et 2

## MÉTIER

### DIGITAL

DIGITAL : les offres et concepts-clés associés 1UV

La transformation digitale interne de l'entreprise 1UV

Comprendre la transformation digitale pour anticiper et innover 1UV

Découvrir l'écosystème des startups et l'open innovation 1UV

### CHANGE

CHANGE : les offres et concepts-clés associés 1UV

Change 1 : outils essentiels et cas pratique 1UV

Change 2 : outils d'expert et cas pratique 1UV

Innovation managériale, panorama des possibilités 1UV

### PILOTAGE

PILOTAGE : les offres et concepts-clés associés 1UV

Les fondamentaux du pilotage 1UV

Piloter à un niveau avancé 1UV

Pilotage par la valeur 1UV

### TRANSFORMATION

TRANSFORMATION : les offres et concepts-clés associés 1UV

Savoir diagnostiquer un projet : démarche et cas pratique 1UV

L'optimisation : du parcours client à un processus 1UV

L'amélioration continue : la boîte à outils 1UV

### EXPERIENCE CLIENT

EXPERIENCE CLIENT : les offres et concepts-clés associés 1UV

STRATEGIE : offre et mise en situation 1UV

RELATION CLIENT 3.0 : offre et mise en situation 1UV

PARCOURS : offre et mise en situation 1UV

# viatys

● conseil

MEMBRE DE SQUARE

GREAT  
PLACE  
TO  
WORK®

**BEST  
2017**