



MANAGER LES PROJETS EN FULL SERVICE

PROGRAMME

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Développer des compétences managériales dans la gestion des projets avec des prestataires externes. L'objectif est de repérer des experts et d'attribuer des activités aux bons partenaires, afin d'évaluer le coût et le délai de réalisation du projet. A l'issue de la formation les apprenants seront capables de :

- apprendre à constituer et à organiser son écosystème de sous-traitants/fournisseurs/partenaires
- savoir communiquer efficacement avec les prestataires et analyser les offres full service

POUR QUI : porteuses et porteurs de projet en création de marque cosmétique, professionnels étant amenés à développer de nouvelles offres cosmétiques, chef de projet sous-traitance.

DUREE : 7h

DATE ET LIEUX : 1 journée en présentiel ou en distanciel de 2 demi-journées.

TARIF : sur devis

PRE-REQUIS : avoir suivi la formation n°1 *Process de création des produits cosmétiques et réglementation Europe*, ou être de la filière cosmétique.

OUTILS : pour la formation à distance les apprenant(e)s doivent s'équiper d'un ordinateur et d'un bon réseau Wi-Fi.

METHODES PEDAGOGIQUES : supports de présentation Power Point, travail sur un cas fictif, exercice d'analyse d'une offre full service.

DETAILS DU PROGRAMME

- I- Connaître les critères de définition d'un produit cosmétique et leur impact sur son processus de création**
 1. Savoir définir les différents critères d'évaluation d'un produit cosmétique
 2. Savoir quantifier sa demande
 3. Savoir identifier les différents métiers intervenant dans la conception d'un produit cosmétique
- II- Méthodologie pour constituer et organiser son écosystème de sous-traitants/fournisseurs/partenaires**
- III- Méthodologie pour manager efficacement et rapidement les projets en full service**



1. Apprendre à communiquer les bons éléments aux bons interlocuteurs
2. Instaurer une relation de confiance et pérenne avec son partenaire

IV- Savoir analyser une offre full service

1. Savoir identifier les différents éléments d'un cahier des charges
2. Exercice d'analyse d'offre full service.

LES MODALITES D'EVALUATION DES ACQUIS

AVANT LA FORMATION : envoi de questionnaire de pré-évaluation pour évaluer le niveau et le stade d'avancement des projets de chaque participant(e).

PENDANT LA FORMATION : supports de présentation Power Point, travail sur un cas fictif, exercice d'analyse d'une offre full service.

EVALUATION FINALE à la fin de la formation : les participant(e)s sont amené(e)s à répondre de nouveau au questionnaire de pré-évaluation.

3 MOIS APRES LA FORMATION : un questionnaire de suivi sera envoyé aux participant(e)s.

LES + DE LA FORMATION

A l'issue de la formation, remise de la boîte à outil comprenant :

- Fiche vocabulaire cosmétique
- Fiche de calcul des coûts du full service

EN OPTION : possibilité d'accompagnement individuel après la formation.

Contact

Soknarun LY

Numéro de téléphone : 06 02 16 73 44

E-mail : soknarun.ly@sokiateliers.com

Site internet : www.sokiateliers.com

