

USM31Q - Gestion de projet, développement personnel, lobbying

Présentation

Objectifs pédagogiques

Cette unité d'enseignement doit permettre aux participants de progresser dans les techniques de gestion de projet, de présentation et de négociation notamment vis-à-vis des investisseurs (porteurs de projets, enseignes nationales, promoteurs, agents immobiliers, banques et organismes de prêts, ...).

Les objectifs pédagogiques sont :

- la connaissance des grands principes de la planification des acteurs privés du commerce
- la maîtrise du pilotage en mode projet partagé et partenarial
- la maîtrise de la négociation avec les acteurs impliqués.

Compétences

Susciter l'intérêt des acteurs impliqués dans le développement de nouvelles activités commerciales, l'extension d'activités existantes, négocier avec ces financeurs privés, capacité à représenter la ville au niveau national.

Programme

Contenu

Gestion de projet

- Outils de la gestion de projet
- Méthodes d'analyse fonctionnelle
- Implications des acteurs locaux
- Formalisation du projet
- Evaluation du projet et les études d'impact

Développement personnel

- Attitude et comportement personnel
- Prise de parole en public
- Rédaction d'un compte-rendu

Lobbying

- Mesurer les besoins en communication d'influence vers les enseignes, promoteurs et financeurs
- Construire une stratégie d'influence nationale
- Principes de la communication de crise

Modalités de validation

- Projet(s)
- Mémoire
- Examen final

Description des modalités de validation

Présentation et discussion d'un projet

Mis à jour le 07-04-2020



Code : USM31Q

Unité spécifique de type cours
4 crédits

Responsabilité nationale :
EPN15 - Stratégies / Valérie
CHARRIERE-GRILLON

Contact national :

Cnam Entreprises
292 rue saint martin
75003 PARIS 03
01 58 80 89 72

entreprises@lecnam.net