

Dirección de proyecto
Ciclo internacional

Enfoque comercialización

- análisis de las oportunidades y las amenazas del medio ambiente, la estructura y el funcionamiento del mercado de las infraestructuras así como la dinámica de los competidores en estos mercados,
- utilizar las herramientas y métodos de análisis estratégico,
- elaborar y aplicar una estrategia adaptada a estas dificultades.

Enfoque técnico y emparentado

- racionalizar la conducta de proyectos en cumplimiento de los costes, plazos y resultados,
- garantizar una dirección eficaz del equipo proyecto (justificar sus colaboradores sobre los resultados, crear un clima de confianza, delegar, prevenir y administrar un conflicto...).

16 / 04 > 27/04/2012

París

5.300 € HT

42002

■ **Coordinación**■ **Sr. Christian BELLANGE**
CB Consult■ **Sr. Gilles CAUPIN**
Asesor■ **Sr. Jacques FLEURAT**
Asesor■ **Organización**
Sr Florent STREIFF

Metratech

■ **Inscripciones**

Telf. : + 331.4251.6116

Fax : + 331.4251.6131

Público

Jefes de proyecto, cuadros al export, encargados de negocios,
Consejeros de instituciones públicas y cuadros de Administración central.

lunes 16 de abril■ **Sr. FLEURAT**■ **Estrategia y comercialización**

- - Evoluciones y perspectivas de los mercados laborales Públicos y de las infraestructuras, en Europa y en el mundo
- - Principales herramientas de análisis comercialización de los mercados de las infraestructuras

martes 17 de abril■ **Sr. FLEURAT**

- - Metodologías de análisis de las estrategias de los protagonistas
- - Caso CARRETERAS
- - Selección de la información
- - Elección de una empresa y juego de papel
- - Caso personal

miércoles 18 de abril■ **M. FLEURAT**

- - Selección de la información, construcción del mercado
- - Estrategias comercialización

jueves 19 de abril■ **Sr. CAUPIN**■ **Control técnico**

- - Incluir lo que está en juego a niveles y los principios fundamentales de la dirección de proyecto
- - Las fases y el ciclo de vida de proyectos
- - Cómo aplicar eficazmente los procesos de dirección de proyecto y cómo construir su referencial

viernes 20 de abril

- - Estrategias comercialización
- - La aplicación de los procesos de dirección de proyecto a los distintos ámbitos de aplicación
- - La integración de los ámbitos, o cómo tener una visión global y compartida de la problemática
- - La dirección del perímetro y el contenido del proyecto, o cómo controlar las evoluciones técnicas
- - La dirección de los plazos, o cómo definir y lograr objetivos creíbles y vinculantes en cuanto a tiempo

lunes 23 de abril

- - La dirección de los costes, o cómo optimizar los objetivos desde las estimaciones fase preliminar hasta el saldo de los mercados
- - La dirección de los riesgos o cómo prepararse al imprevisto
- - La comunicación al servicio de los objetivos del proyecto
- ¿- Qué papeles para los distintos protagonistas?
- ¿- Qué estructuras organizativas son las más pertinentes?

martes 24 de abril■ **Sr. BELLANGE**■ **Dirección de los equipos**

- *Mi situación jerárquica y mi puesto de trabajo*
- ¿- Cómo definir mi puesto?
- ¿- Qué resultados permanentes son esperados por mi puesto?
- ¿- Cómo puedo alcanzarlos?
- - Mi poder jerárquico

miércoles 25 de abril■ **Sr. BELLANGE**■ *Delegar sus responsabilidades*

- ¿- ¿Por qué delegar?
- ¿- A que y cómo?
- - Principios de la delegación
- - Elementos del éxito

jueves 26 de abril■ **Sr. BELLANGE**■ *Justificar: es actuar*

- ¿- Cuáles son los principios de la motivación?
- - Papel esperado por la organización
- ¿- Cuáles son los distintos medios de justificar a un equipo?

viernes 27 de abril■ *La gestión de las situaciones complejas emparentadas*

- ¿- Cómo comunicar más eficazmente?
- - Gestión de las tensiones, conflictos y resistencias

