

JEUX D'ENTREPRISE
basés sur la **PÉDAGOGIE ACTIVE®**



Partager les expériences



Accompagner le changement



Travailler en équipe



Construire son apprentissage



Le CIPE est un organisme de formation agréé depuis 1985 sous le numéro 11755704775. Nous établissons des conventions de formation et programmes détaillés pour vos dossiers de prise en charge auprès de votre OPCO.



DataDock

Le CIPE est référencé dans **DataDock**



Catégorie certifiée :
Actions de Formation

Le CIPE : depuis 1985	1
Les 7 principes de la Pédagogie Active®	3

SÉMINAIRES & JEUX :

Achat, Vente, Marketing	5
Animation des équipes	10
Communication	13
Connaissance de l'entreprise	16
Créativité & Innovation	19
Économie et Gestion d'entreprise	21
ERP, GPAO	23
Hygiène, Sécurité, Développement durable	26
Lean & Résolution de problème	30
Lean construction	35
Logistique & Supply Chain	37
Management de projet	40
Performance de l'entreprise	42
Qualité	45
Ressources humaines	52
Nos jeux en anglais	55
Nos jeux en distanciel	55

Nos prestations	56
Le CIPE dans le Monde	57
Parmi nos références	58

- Tous les jeux donnent lieu à une formation
- Voir notre catalogue de formation :



Créé en 1985, le [Centre International de la Pédagogie d'Entreprise](#) est un Cabinet conseil en formation, spécialiste de la pédagogie active® ⁽¹⁾, une méthode de mise en situation collective sur un mode ludique qui facilite la conduite du changement en termes de comportements et de pratiques.



Nos missions

- / Auprès des [Entreprises](#) : Aider à la réussite des projets de l'entreprise en étant le catalyseur du changement des comportements et des pratiques.
- / Auprès des [Enseignants](#) : Favoriser les apprentissages en mettant à disposition des enseignants des outils pédagogiques performants qui facilitent la compréhension des concepts et l'appropriation de nouveaux comportements et pratiques.
- / Auprès des [Professionnels de la Formation](#) : Mettre à disposition des formateurs des outils pédagogiques innovants, et adaptés à leurs besoins.

Notre savoir-faire

- / Développer et animer des actions de formation originales basées sur les jeux d'entreprise, jeux de rôles, études de cas, simulateurs, didacticiels, ...
- / Transférer à des formateurs la compétence d'animer des séminaires à partir d'instruments pédagogiques conçus par le CIPE et adaptés au besoin de chaque entreprise, ou chaque enseignement.

⁽¹⁾ la Pédagogie Active® est une marque déposée du CIPE : elle place l'apprenant en situation d'acteur, rendant le processus d'apprentissage inductif. Elle favorise ainsi l'ancrage et la mémorisation des connaissances.

5 millions de personnes formées

20 entreprises clientes au CAC 40

380 entreprises clientes 400 séminaires sur mesure

¼ de nos clients accompagnés à l'international

100 000 étudiants formés par an

2 000 établissements équipés

1^{er} fournisseur de jeux de l'enseignement supérieur

Présent dans 15 pays

500 professionnels de la formation

300 Organismes de formation

100 Cabinets de conseil

100 Consultants indépendants

LES 7 PRINCIPES DE LA PÉDAGOGIE ACTIVE®

- 1) **Démarche expérimentale inductive** : l'adulte apprend en faisant (acteur), en découvrant lui-même les règles (pédagogie de la découverte, et par l'erreur).
- 2) **Logique et répétition** : pour être appropriées, les compétences à acquérir doivent être logiques, marquantes et revues 3 fois de 3 façons différentes.
- 3) **Distanciation affective** : elle permet de créer les conditions psychoaffectives pour que l'apprenant accepte la transformation, le changement (conflit sociocognitif) : l'apprenant applique plus facilement ce qu'il a trouvé tout seul (Cf : MUGNY et CARUGATI, La théorie du conflit sociocognitif ; Albert BANDURA, L'apprentissage social ; Gabriel MUGNY, Psychologie sociale et développement cognitif).
- 4) **Méthodes d'apprentissage variées et rythmées** : pour passer un maximum de messages à un groupe d'apprenants, il faut s'adresser toutes les typologies d'intelligences (cf : GARDNER, Les 8 intelligences multiples) et respecter les rythmes de la mémoire de travail (cf : MILLER, La règle du 7 +/- 2)
- 5) **Interaction et émulation du groupe** : tout l'intérêt du « faire faire en groupe » repose sur la puissance de l'échange et du partage, lequel est décuplé par la notion de challenge présente dans le jeu.
- 6) **Prédominance du visuel** : La vision est le sens le plus évolué de l'Homme, aussi est-il capital d'insister sur l'aspect visuel pour assurer une meilleure capture de l'information : mises en scène et accroches visuelles fortes (couleurs, affiches, cartes, ...).
- 7) **Sens et plaisir** : ils favorisent l'ancrage de l'apprentissage dans la mémoire permanente.



Pour en savoir plus : visualisez le [diaporama sonorisé sur la Pédagogie Active®](#), en vous rendant sur :

<https://www.cipe.fr/la-pedagogie-active/>

ou flashez ce code :







Tope là, le jeu de la négociation

Un ensemble de jeux pour maîtriser la préparation et le déroulement d'une négociation, tout en maintenant une bonne relation client



TOPE LÀ, le jeu de la négociation /

Négocier le prix tout en maintenant la relation client

OBJECTIFS DU JEU

- Négocier des affaires rapides fondées sur le prix
- Éliminer les inhibitions fréquentes avant la vente grâce à une préparation rigoureuse
- Choisir et appliquer une stratégie générale et des tactiques en situation
- Résister au stress pendant une négociation

CONCEPTS ABORDÉS

Négociation contrôlée, Stratégie de négociation (profit / relation / valeur), Tactiques des repères (zéro profit, rupture, cible, affiche), Tactique d'ancrage, Tactique de mouvement, ZAP Zone d'Accord Possible, 3 P (Proposition, Processus, Personnes), MESORE (MEilleure SOLution de REpli), Concession, 4 accords tolétés, Négociation collective, Négociation hors démarche commerciale.

 1 jour



Tope là

Le jeu de la négociation

MARCHÉ CONCLU, le jeu de la vente de solution /

Réaliser des ventes adaptées aux besoins du client

OBJECTIFS DU JEU

- Éliminer les inhibitions fréquentes avant la vente grâce à une préparation rigoureuse
- Réaliser des affaires avec les clients aux besoins complexes
- S'adapter aux profils individuels des acheteurs
- Traiter correctement les réclamations, point faible de beaucoup de commerciaux

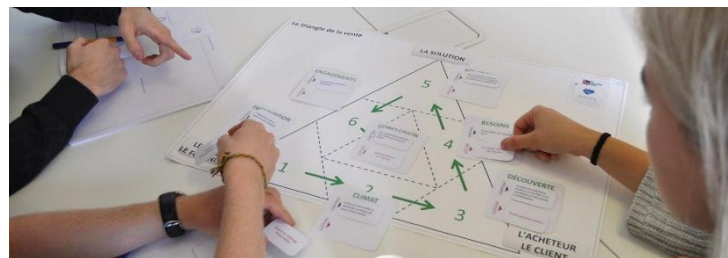
CONCEPTS ABORDÉS

Triangle de la vente, Parcours de la vente (client, fournisseur, solution), Motivations d'achat (SONCASE), Questions de découverte, Mots et expressions négocies et négophiles, Argumentaire de découverte (CABP-Q), Traitement des objections et réclamations, Moments-clés, Gestuelle positive, Motivations du vendeur.

 1 jour



Marché conclu
Le jeu de la vente de solution



GAGNANT GAGNANT, le jeu de la vente stratégique /

Préparer et conduire une vente impactant le business model sur client

OBJECTIFS DU JEU

- Cibler et qualifier un prospect : Faire des recherches sur les entreprises, Rechercher des informations professionnelles sur les personnes
- Prendre contact : Engager une conversation, Se présenter, Nouer une relation agréable
- Caractériser une vente stratégique : Coût global de possession, Retour sur investissement, Concessions et contreparties, Valeurs perçues, Cartes de négociation
- Préparer et négocier une vente stratégique, selon les règles de l'art
- Traiter une réclamation, après la vente

CONCEPTS ABORDÉS

Qualification via les réseaux sociaux (social selling), Qualification via la rencontre (pitch), Vente stratégique (impact sur le business model du client), Investissements, Frais de fonctionnement annuels, Coût global de possession (TCO Total Cost of Ownership), Retour sur investissement (ROI Return On Investment), Economies, Concessions et contreparties, Valeurs perçues, Cartes de négociation, Triangle de la vente, Motivations d'achat (SONCASE et CAPRISSE), Argumentaire de découverte (CABP-Q), Questions de découverte, Traitement des objections et réclamations.

 1 jour



Gagnant gagnant
Le jeu de la vente stratégique



Le jeu des ACHATS /

Mettre en pratique le métier d'acheteur

OBJECTIFS DU JEU

- Spécifier le rôle de l'acheteur vis-à-vis de l'approvisionneur
- Décrire le processus Achat
- Recueillir le besoin et rédiger un cahier des charges fonctionnel
- Identifier les critères à prendre en compte pour le dépouillement d'un appel d'offre
- Définir les composantes du coût complet
- Préparer et réaliser un premier entretien de négociation structuré
- Identifier les leviers d'action à disposition de l'acheteur pour mettre en œuvre sa stratégie achat (fiabilisation et sécurisation de l'activité, réduction des coûts ...)

CONCEPTS ABORDÉS

Matrice de Kraljic, Analyse ABC, Double source, Partenariat fournisseur, Cahier des charges fonctionnel, Appel d'offre, Négociation, Sélection fournisseurs, Coût complet, Assurance Qualité fournisseur, Clauses des contrats, Audits fournisseurs, Veille sur la réglementation, Veille sur les fournisseurs et les marchés.

 1 jour



BUSINESS MODEL, le jeu du marketing /

Construire un business model selon une méthode efficace

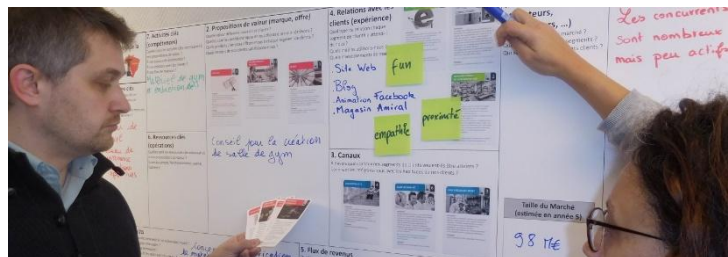
OBJECTIFS DU JEU

- Construire un business model en suivant une méthodologie simple et structurante
- Maîtriser trois outils simples d'analyse du marché
- Élaborer une ébauche de business plan
- Imaginer des business models novateurs

CONCEPTS ABORDÉS

Modèles de distribution, Leviers de positionnement, Parcours client (AIDA), Analyse de marché, Business models, Dimensionnement du marché, Segmentation de la clientèle, Canaux de distribution, Marque et positionnement par mots-clés, Activités clés, Ressources clés, Partnership, Structure des coûts, Flux de revenus, Indicateurs du Business Plan ainsi que Business Models innovants.

 1 jour



INCOGAME, le jeu des Incoterms® 2020 /

Sécuriser ses échanges internationaux

OBJECTIFS DU JEU

- Découvrir ce que sont les Incoterms® 2020
 - définition, utilité & démarche globale
- Savoir mettre en place des échanges internationaux et nationaux à bon escient
 - au meilleur coût
 - au moindre risque
- Sécuriser son entreprise en utilisant le bon Incoterms® 2020 au bon moment

CONCEPTS ABORDÉS

Incoterms®2020, Ventes au départ, Ventes à l'arrivée, Obligations du vendeur et de l'acheteur, Transports, Conditionnements, Contrôles, Douanes, Assurances, Revue documentaire, Risques associés.

 0,5 à 1 jour



ATOUT CLIENT, la relation clientèle durable /

Développer la relation client dans la banque

OBJECTIFS DU JEU

- Gérer une relation clientèle durable :
 - en privilégiant une approche "Client"
 - plutôt qu'une démarche "Produit"
- Découvrir les attentes d'un client en conjuguant :
 - un questionnement de bon aloi
 - une écoute active
 - l'approche méthodique PETALE
- Savoir choisir les produits les plus pertinents pour un client dont les attentes et les besoins ont été découverts

CONCEPTS ABORDÉS

Les étapes de la relation client, Connaissance du client (PETALE Patrimoine, Enfants, Travail, Automobile, Logement, Evasion), Phrases d'accroches, Phrases de Transition, Caractéristiques des produits bancaires (épargne, crédit, assurance, service), PNB, Fidélisation.

 0,5 à 1 jour



Tip Top, le jeu de l'Excellence de Service /

Développer une culture durable d'entreprise orientée vers l'excellence de service

OBJECTIFS DU JEU

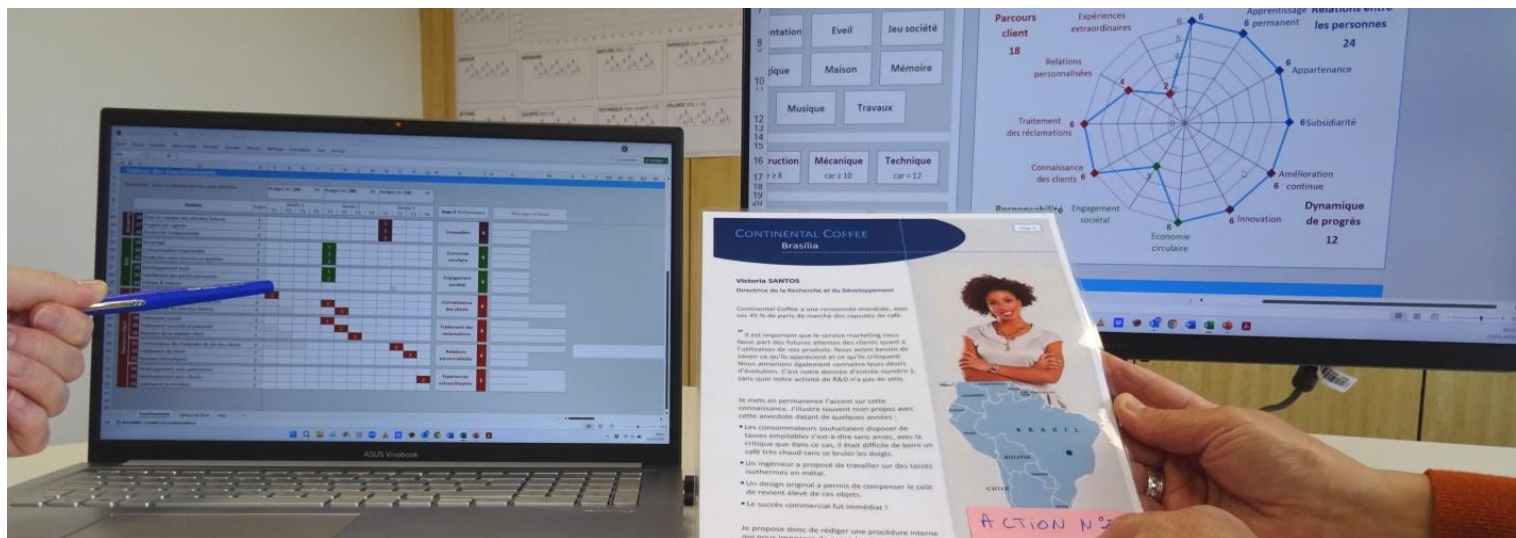
- Justifier l'évolution permanente de la relation "acheteur - vendeur"
- Décrire les niveaux permettant d'atteindre l'excellence de service (pyramide de la norme ISO 23592 : 2021 : Proposition de valeur de base, Gestion des réclamations, Service personnalisé, et Service surprenant)
- Citer les domaines d'action incontournables de l'excellence de service (Relations entre les personnes, Dynamique de progrès, Responsabilité Sociétale des Entreprises, Parcours client)
- Justifier que les actions de progrès sont conjointes, et synergiques Relier les actions de progrès aux parts de marché, et à la pérennité de l'entreprise
- Décrire les étapes du traitement d'une réclamation
- Établir une relation personnalisée avec les clients
- Caractériser une expérience extraordinaire par ses qualités et ses objectifs (développement de la notoriété)

CONCEPTS ABORDÉS

Évolution de la relation client, Excellence de Service (pyramide), Satisfaction des Parties prenantes, Écoute client (passé, présent, futur), Connaissance des clients, Traitement des réclamations (curatif, correctif), Implication de la Direction, Leadership de l'encadrement, Exemplarité de la Hiérarchie, Maintien de la relation client, Service personnalisé, Service surprenant, Respect - Subsidiarité - Appartenance, Dynamique de progrès, Responsabilité Sociétale des Entreprises, Expérience extraordinaire



0,5 à 1 jour





Visual', le management visuel de la performance

Construire un tableau visuel d'équipe, et savoir l'animer



VISUAL', le management visuel de la performance /

Concevoir et animer un tableau de manière efficace

OBJECTIFS DU JEU

- Définir un tableau de bord adapté à un service: Indicateurs, Informations
- Représenter graphiquement un indicateur
 - Typologies de graphiques en fonction des messages
 - Règles de l'art
- Construire un tableau de communication: Règles de l'art
- Animer le tableau de communication : Règles de l'art

CONCEPTS ABORDÉS

Tableau de bord, Représentation graphique d'un indicateur, Règles de construction d'un graphique, Graphiques types, Structuration d'un tableau de communication, Information "flash" et "approfondissement", Règles d'animation autour d'un tableau de communication (où animer, qui participe, contenu, déroulement, quand, et durée).



1 jour



ATOLL, le jeu des îlots /

Passer à une organisation en équipes

OBJECTIFS DU JEU

- Décrire les avantages d'une organisation en ligne
- Citer les nouvelles prérogatives de l'équipe autonome
- Analyser les flux et les améliorer
- Mettre en place un tableau de bord adapté aux missions de l'équipe, à la conduite de la ligne de produits
- Gérer les ressources de l'équipe, et optimiser l'équilibre charge - capacité

CONCEPTS ABORDÉS

Analyse des familles produits, Définition et suivi des indicateurs, Productivité, Qualité, Temps de passage, En-cours de fabrication, Autocontrôle, Tableau de communication, Analyse de flux, Taille de lot, Analyse de la charge et de la capacité, Travail en équipe, Résolution de problème, Polyvalence, Polycompétence, Entraide.



GALILÉE, le jeu des valeurs /

S'approprier les valeurs de l'entreprise

OBJECTIFS DU JEU

- Décrire les valeurs de l'entreprise
- Appliquer les valeurs dans des situations de travail

CONCEPTS ABORDÉS

Valeurs définies par l'entreprise, telles que : souci de l'homme, confiance, équité, intégrité, simplicité, ouverture, excellence, esprit d'équipe.

 2 à 3 heures



NO'AO, le jeu du partage des connaissances /

Savoir transférer les connaissances

OBJECTIFS DU JEU

- Apprendre à exprimer clairement son savoir-faire, et à le transférer
- Définir le bon processus de transfert
- Identifier les qualités du formateur

CONCEPTS ABORDÉS

Les conditions d'un transfert de savoir-faire réussi (documentation, préparation, animation, accompagnement), la coopération entre les opérateurs et les techniciens des méthodes, le rôle du moniteur.

 2 à 3 heures



NEMO, voyage au cœur de l'entreprise /

Connaître l'organisation de son entreprise

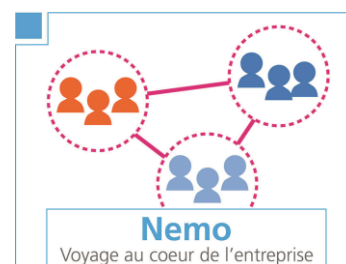
OBJECTIFS DU JEU

- Décrire l'organisation d'une entreprise
- Identifier l'utilité des services de l'entreprise

CONCEPTS ABORDÉS

Connaissance des Services de l'entreprise, Echanges d'informations et de services entre la production et les Services fonctionnels, Place des opérateurs de production dans l'écosystème de l'entreprise, L'entreprise décrite comme une organisation solidaire.

 2 à 3 heures





Com'Essentiels, les fondamentaux de la communication

Découvrir les composantes de la communication, afin d'identifier les contributions de chacun.



COM'ESSENTIELS, les fondamentaux de la communication /

Se familiariser avec les concepts de base de la communication

OBJECTIFS DU JEU

- D'une manière générale, il convient de pousser l'information à disposition des autres
 - l'information doit être mise en forme, avant d'être communiquée
 - pour qu'une information circule de manière efficace, le système doit être organisé
- Chacun est en mesure de faire progresser la communication :
 - en adoptant une posture personnelle adaptée
 - en agissant sur les 3 composantes de la communication : les personnes, le message, le système
- Les enjeux de la communication :
 - efficacité, efficience, bien-être, performance

CONCEPTS ABORDÉS

Les 4 composantes de la communication, La contribution de chacun, Les personnes, Le message, Le système d'information, Le schéma de la communication, Conception & interprétation, Codage & décodage, Expression, Bruits & message, Entendre & écouter, Les enjeux de la communication.



0,5 jour



Com'Essentiels

Les fondamentaux de la communication

COM'TACT, communiquer avec efficacité /

Développer sa communication orale et écrite

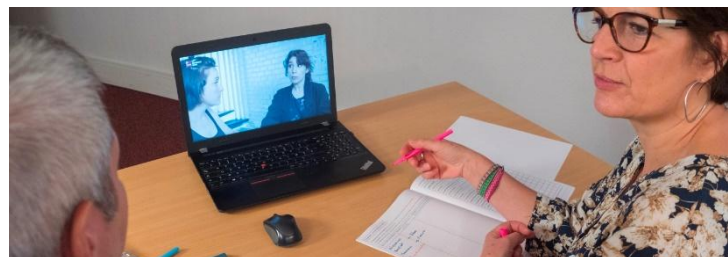
OBJECTIFS DU JEU

- Se présenter
- Lire un texte en public
- Oser communiquer avec tous
- Utiliser les bons mots
- Rédiger un e-mail
- Mener un dialogue fructueux
- Faire une présentation
- Participer à une réunion
- Rédiger une note synthétique
- Participer à une négociation

CONCEPTS ABORDÉS

Communication orale, Communication écrite, Écoute, Ouverture, Négociation, Expressions écouticides et bonnes pratiques, Posture, E-mail, Présentation de soi, Note de synthèse (20, 10 et 5 lignes), Lecture en public, Dialogue, Animateur et Participant aux réunions

 1 jour



COM'EXPERT, manager sa communication /

Maîtriser toutes les situations de communication

OBJECTIFS DU JEU

- Distinguer les faits, les jugements, et les ressentis ; et dépasser préjugés et stéréotypes
- Communiquer avec 12 personnalités fortes (colérique, timide, autoritaire, ...)
- Décrire et identifier les attitudes de communication : manipulatrice, agressive, passive, assertive et pédagogique
- Faire son autodiagnostic sur les 5 attitudes, et définir la cible
- Formuler un compliment, et aussi savoir y répondre
- Formuler une demande, et aussi savoir y répondre (savoir dire non, négocier, ...)
- Formuler une critique, et aussi savoir y répondre
- Mettre en œuvre les méthodes pour développer son assertivité

CONCEPTS ABORDÉS

Faits, Jugements, Ressentis, Personnalités, Verbal / Non-verbal, Attitude manipulatrice, Attitude agressive, Attitude passive, Attitude assertive, Attitude pédagogique, Formuler un compliment, Formuler une demande, Formuler une critique, Répondre à un compliment, Répondre à une demande, Répondre à une critique.

 1 jour



COM'PROJET, communiquer dans le projet /

Définir et mettre en œuvre une communication adaptée au sein d'un projet

OBJECTIFS DU JEU

- Pratiquer la minute de lancement
- Concevoir et présenter un PowerPoint
- Réaliser un feedback
- Rédiger un e-mail d'invitation
- Réussir une présentation de prototype
- Faire une annonce de résultats au groupe
- Conduire une réunion de retour d'expérience
- Pratiquer la minute de clôture
- Construire un BlogPost, une infographie, ou un poster

CONCEPTS ABORDÉS

La minute de lancement, la construction d'un PowerPoint, la présentation d'un PowerPoint, le feedback, l'e-mail d'invitation, la présentation sans PowerPoint, l'annonce, la réunion de retour d'expérience à distance, la minute de clôture, les supports (BlogPost, infographie, poster), écoute, bienveillance.

 1 jour



MOLIÈRE, le jeu de l'orthographe /

Renforcer ses compétences orthographiques

OBJECTIFS DU JEU

- Réfléchir avant de rédiger (structuration de la phrase, accords, conjugaisons, ...)
- Appliquer les 10 règles essentielles d'orthographe / grammaire à l'ensemble de ses écrits personnels et professionnels

CONCEPTS ABORDÉS

Accord des adjectifs de couleur, Catégories de mots, Pluriel des noms composés, Accord du participe passé avec AVOIR, Homophones, Fautes de français, Accord du participe passé avec ÊTRE, Concordance des temps, Conjugaison, Genre et Nombre.

 1 jour





Business Classe

Découvrir le fonctionnement de l'entreprise, et identifier ses grandes fonctions



BUSINESS CLASSE /

S'initier au pilotage de l'entreprise

OBJECTIFS DU JEU

- Comprendre le fonctionnement global de l'entreprise
- Mettre en œuvre et maîtriser les grandes fonctions de l'entreprise :
- Planifier, anticiper les ressources (humaines, matières, machines, ...) nécessaires, produire, vendre
- Prendre des décisions stratégiques :
- Acheter en Chine, Ajuster les salaires, Développer la qualité, ...
- Construire et Analyser les comptes de l'entreprise : compte de résultat, bilan
- Comprendre les indicateurs de performance de l'entreprise

 1 à 2 jour(s)



CONCEPTS ABORDÉS

Prévision des ventes, Politique tarifaire, Publicité, Investissements, Emprunts, Délais de paiement, Documents comptables (Bilan, Compte de résultat), Plan de production, Productivité, Gestion des stocks, Contrôle qualité, Recrutement, Formation, Conditions de travail, Développement durable.

NEMO, voyage au cœur de l'entreprise /

Connaître l'organisation de son entreprise

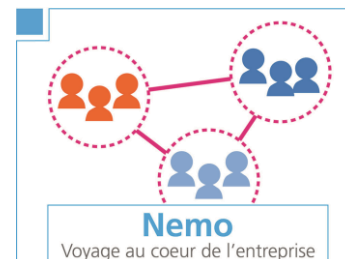
OBJECTIFS DU JEU

- Décrire l'organisation d'une entreprise
- Identifier l'utilité des services de l'entreprise

CONCEPTS ABORDÉS

Connaissance des Services de l'entreprise, Echanges d'informations et de services entre la production et les Services fonctionnels, Place des opérateurs de production dans l'écosystème de l'entreprise, L'entreprise décrite comme une organisation solidaire.

 2 à 3 heures



GALILÉE, le jeu des valeurs /

S'approprier les valeurs de l'entreprise

OBJECTIFS DU JEU

- Décrire les valeurs de l'entreprise
- Appliquer les valeurs dans des situations de travail

CONCEPTS ABORDÉS

Valeurs définies par l'entreprise, telles que : souci de l'homme, confiance, équité, intégrité, simplicité, ouverture, excellence, esprit d'équipe.

 2 à 3 heures



Culture Pro, le jeu de l'intégration professionnelle /

Appliquer les bonnes pratiques pour s'intégrer rapidement et en harmonie dans le monde du travail.

OBJECTIFS DU JEU

- Identifier les codes universels de civilité et responsabilité indispensables au fonctionnement collectif professionnel
- Connaître les codes spécifiques à l'employeur et à son manager : l'étiquette, les codes hiérarchiques et les valeurs
- S'adapter à ces cinq types de codes dans une prise de poste, pour une intégration harmonieuse
- Évaluer le niveau de risque et d'effort selon ses préférences et les particularités du poste



0,5 à 1 jour



CONCEPTS ABORDÉS

Culture d'entreprise, Enjeux de l'intégration, Critères de réussite de période d'essai, Codes universels / spécifiques, Codes extériorisés / intériorisés, Codes de civilité, Les deux "merci", Codes de responsabilité, Relation client fournisseur, Codes d'étiquette, Étiquettes au bureau, Étiquettes en télétravail, Codes hiérarchiques, Distance Communication Autonomie Évaluation, Codes de valeurs (Profit Employés Environnement Clients)





Business Model, le jeu du marketing

Développer des nouveaux
business models avec des
outils stratégiques et
opérationnels



BUSINESS MODEL, le jeu du marketing /

Construire un business model selon une méthode efficace

OBJECTIFS DU JEU

- Construire un business model en suivant une méthodologie simple et structurante
- Maîtriser trois outils simples d'analyse du marché
- Élaborer une ébauche de business plan
- Imaginer des business models novateurs

CONCEPTS ABORDÉS

Modèles de distribution, Leviers de positionnement, Parcours client (AIDA), Analyse de marché, Business models, Dimensionnement du marché, Segmentation de la clientèle, Canaux de distribution, Marque et positionnement par mots-clés, Activités clés, Ressources clés, Partnership, Structure des coûts, Flux de revenus, Indicateurs du Business Plan ainsi que Business Models innovants.



CRÉATIV', le jeu des idées neuves /

Maîtriser les méthodes simples de créativité pour faire émerger sa créativité

OBJECTIFS DU JEU

- Connaître la créativité en général
- Connaître globalement le processus de créativité
- Avoir les bons comportements / attitudes en séance de créativité
- S'entraîner à des méthodes simples de production d'idées pour se convaincre de la facilité
- Avoir envie de participer à des séances de créativité (tout le monde peut être créatif)

CONCEPTS ABORDÉS

Processus de créativité, Note de cadrage, Méthodes de production d'idées, Méthode de tri d'idées, Attitudes individuelles, Attitudes collectives, Choix de la méthode, Brainstorming, Carte mentale, Projection visuelle, Liste de Kent et Rosanoff, Analogie, Tendances, Inversion, Matrice attentes-caractéristiques, Evaluation des idées.

 1 à 2 jour(s)



COM'PROJET, communiquer dans le projet /

Définir et mettre en œuvre une communication adaptée au sein d'un projet

OBJECTIFS DU JEU

- Pratiquer la minute de lancement
- Concevoir et présenter un PowerPoint
- Réaliser un feedback
- Rédiger un e-mail d'invitation
- Réussir une présentation de prototype
- Faire une annonce de résultats au groupe
- Conduire une réunion de retour d'expérience
- Pratiquer la minute de clôture
- Construire un BlogPost, une infographie, ou un poster

CONCEPTS ABORDÉS

La minute de lancement, la construction d'un PowerPoint, la présentation d'un PowerPoint, le feedback, l'e-mail d'invitation, la présentation sans PowerPoint, l'annonce, la réunion de retour d'expérience à distance, la minute de clôture, les supports (BlogPost, infographie, poster), écoute, bienveillance.

 1 jour





Ma Petite Entreprise

Comment organiser les ateliers afin de répondre à la demande du marché ?



MA PETITE ENTREPRISE / *Découvrir l'économie d'entreprise*

OBJECTIFS DU JEU

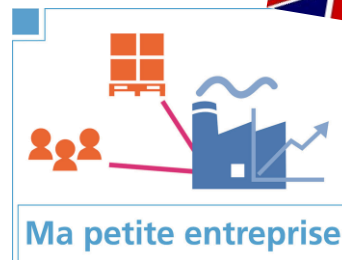
- Comprendre le fonctionnement global d'un atelier
- Mettre en œuvre et maîtriser les grandes problématiques de l'atelier :
 - planifier, anticiper les ressources (humaines, matières, ...) nécessaires, produire, vendre
 - construire et analyser les comptes simplifiés de l'atelier
- Compte de résultat, Bilan
- Comprendre les indicateurs de performance de l'atelier

CONCEPTS ABORDÉS

Stocks, Service client, Intérim, Adéquation charge / capacité, Formation, Prévision de ventes, Bilan, Compte de résultat, Coût de revient, Marge bénéficiaire, Fixation du prix de vente, Cycle d'exploitation, Besoin en fonds de roulement, Distribution du résultat.



0,5 à 1 jour



BUSINESS CLASSE /

S'initier au pilotage de l'entreprise

OBJECTIFS DU JEU

- Comprendre le fonctionnement global de l'entreprise
- Mettre en œuvre et maîtriser les grandes fonctions de l'entreprise : Planifier, anticiper les ressources (humaines, matières, machines, ...) nécessaires, produire, vendre
- Prendre des décisions stratégiques : Acheter en Chine, Ajuster les salaires, Développer la qualité, ...
- Construire et Analyser les comptes de l'entreprise : compte de résultat, bilan
- Comprendre les indicateurs de performance de l'entreprise

CONCEPTS ABORDÉS

Prévision des ventes, Politique tarifaire, Publicité, Investissements, Emprunts, Délais de paiement, Documents comptables (Bilan, Compte de résultat), Plan de production, Productivité, Gestion des stocks, Contrôle qualité, Recrutement, Formation, Conditions de travail, Développement durable.



 1 à 2 jour(s)



Kit CASH /

Approfondir l'économie d'entreprise

OBJECTIFS DU JEU

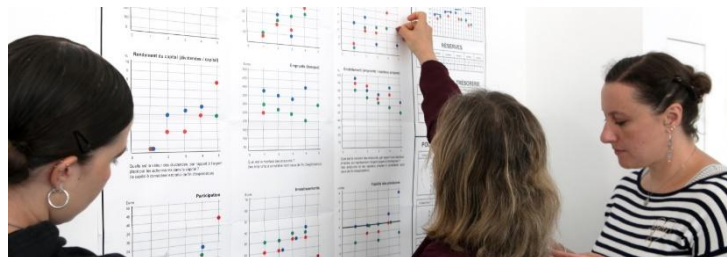
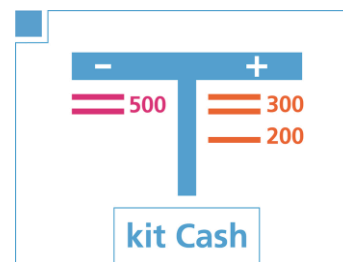
- Élaborer une stratégie de positionnement produit, Analyser les prévisions de vente, Construire un budget
- Construire un tableau des emprunts, et un tableau des amortissements
- Définir les politiques d'investissement
- Élaborer les comptes : compte de résultat, bilan, tableau des amortissements, tableau des emprunts
- Analyser les performances économiques

CONCEPTS ABORDÉS

Analyse de marché, Stratégie produits, Analyse de la concurrence, Choix du prix de vente, Elasticité du volume au prix de vente, Investissements, Réduction des dépenses, Prévision des ventes, Amortissement des emprunts, Amortissements des investissements, Coût de revient, Ratios financiers, Bilan et compte d'exploitation, Cycle d'exploitation, Distribution du résultat, Calcul des impôts.



 1 à 2 jour(s)





E-Prelude

The Ultimate ERP Educational Environment

<http://www.e-prelude.com>



E-PRELUDE /

Comprendre le fonctionnement d'un ERP

OBJECTIFS DU JEU

E-Prélude a pour objectif de permettre aux participants :

- de faire le tour complet des processus des ERP
- de comprendre la gestion commerciale en passant par les achats
- de se familiariser avec les mécanismes et contraintes de la gestion des stocks et de la production
- d'utiliser un ERP en entreprise



de 2 à plus de 100 heures



CONCEPTS ABORDÉS

Gestion des données techniques, Gestion des stocks et des achats, Gestion commerciale, PIC, PDP, MRP, Ordonnancement détaillé, Suivi de l'avancement des OF, Gestion de la distribution, Comptabilité industrielle, Indicateurs de performance, Facturation et gestion des comptes de tiers, Comptabilité générale.

Le Jeu du MRP2 /

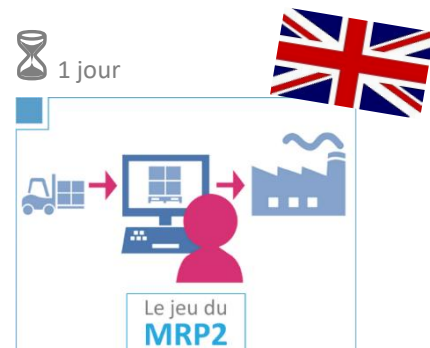
Découvrir le fonctionnement d'une GPAO

OBJECTIFS DU JEU

- Identifier les données et les intervenants en Gestion de Production
- Repérer les points critiques d'une Gestion de Production
- Décrire la logique MRP2
- Comprendre l'articulation des thèmes d'une logique MRP2

CONCEPTS ABORDÉS

Gestion des données techniques, Gestion des stocks et des achats, Prévision des ventes, Plan directeur de production, Calcul des besoins, Ordonnancement détaillé, Réduction de la taille des lots, Indicateurs de performance.



L'AVANT ERP /

Accompagner la mise en place d'un ERP

OBJECTIFS DU JEU

- Découvrir ce qu'est un ERP : utilité, constitution
- Comprendre les interfaces entre les divers Directions de l'entreprise et l'ERP : contributions des Directions et Services vers l'ERP
- Prendre conscience de la circulation des informations dans un ERP : importance de la justesse et de la ponctualité de l'information
- Illustrer l'importance de l'ERP dans un processus majeur de l'entreprise : processus de développement de nouveaux produits

CONCEPTS ABORDÉS

Modules de l'ERP, Logigramme global, Organisation et Contributions des acteurs, Développement de nouveaux produits.



LOGISTICA, le jeu de la supply chain /

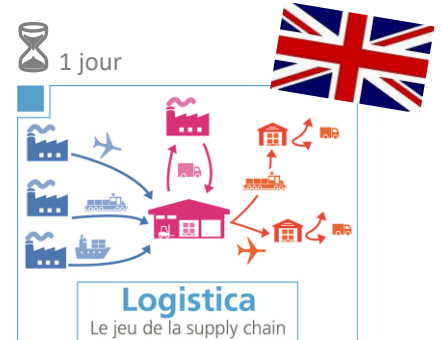
Définir et dimensionner une chaîne logistique globale

OBJECTIFS DU JEU

- Décrire une chaîne logistique globale
 - Du fournisseur au consommateur final
 - En y positionnant l'ensemble des acteurs : sites, infrastructures, transports, moyens, ...
- Dimensionner les divers éléments d'une chaîne logistique globale
 - La production, les approvisionnements, les transports, les entrepôts, la distribution
 - En termes de délai et de coût
- Identifier les flux physiques, les flux d'information, et leurs interactions tout au long de la chaîne logistique
- Justifier le besoin fort de transversalité et de décloisonnement nécessaire, pour le bon fonctionnement de la chaîne logistique

CONCEPTS ABORDÉS

Prévisions de vente, Saisonnalité, Planification, Lissage de la production, Réduction des stocks, Approvisionnement, Nomenclature, Contenants de transport, Moyens de transport, Moyens de chargement et déchargement, Coûts et délais d'approvisionnement, Risques, Arbitrage coût/délai, Surface et volume d'un stockage, Coûts de stockage, Flux de distribution, Critères de positionnement d'un entrepôt, Méthode du barycentre, Coûts et délais de distribution, Messagerie, Reverse logistic (maintenance, fin de vie), Make or buy, Système d'information (flux, hardware, software), EDI (Electronic Data Interchange, Échange de Données Informatiques), Coût logistique global et optimisation du coût logistique.





Affreux Jojo, Santé & Sécurité au travail

Respecter les comportements
professionnels de sécurité



AFFREUX JOJO

Santé & Sécurité au travail /

Sensibiliser aux risques professionnels

OBJECTIFS DU JEU

- Favoriser la prise de conscience du risque
 - Détecter les dangers et les risques liés à une situation
- Développer le réflexe sécuritaire
 - Réagir face à une situation, en intervenant de manière appropriée
 - Éviter toute situation similaire future, en mettant en œuvre les bonnes actions de prévention
- Responsabiliser toute personne au travail sur l'aspect sécuritaire, et les comportements professionnels de sécurité

CONCEPTS ABORDÉS

Les comportements vis-à-vis de la sécurité, Le réflexe sécuritaire, La prise de conscience du risque, Réactions face aux risques, Les consignes de sécurité, EPI (équipement de protection individuel), Les acteurs de la sécurité, La communication sécurité (symboles et pictogrammes), Protection, Prévention, Conduite à tenir en cas d'accident, Retour d'expérience (REX).



2 heures à 1 jour



Affreux Jojo
Santé & Sécurité au travail

L'ENJEU, le développement durable - Sensibilisation /

Découvrir les principes du développement durable

OBJECTIFS DU JEU

- Comprendre en quoi consiste le Développement Durable dans une entreprise
- Comprendre les difficultés de mise en œuvre
- Proposer des améliorations concrètes

CONCEPTS ABORDÉS

Responsabilité sociale, Parties prenantes, Achats responsables, Énergies renouvelables, Commerce équitable, Diagnostic & plan d'action, Analyse du cycle de vie du produit, Empreinte écologique, Référentiels (ISO 26000), Économies d'énergies, Gestion des déchets, Investissement responsable, Éthique sociale, Eco-conception, Gouvernance, Conduite du projet.



2 à 6 heures



L'ENJEU, le développement durable - Stratégie /

Mettre en œuvre une démarche de développement durable

OBJECTIFS DU JEU

- En quoi consiste le Développement durable dans l'entreprise.
- Comment évaluer le niveau atteint par une entreprise (diagnostic).
- Comment définir des priorités d'action conformes à la stratégie de l'entreprise.
- Quels sont les bénéfices du développement durable pour l'entreprise.
- Quelles sont les difficultés particulières liées à la mise en œuvre du développement durable.

CONCEPTS ABORDÉS

L'empreinte écologique, L'éco-conception, L'analyse du cycle de vie, Les énergies renouvelables, Les économies d'énergie, Le transport vert, La traçabilité, Le traitement des déchets, La biodiversité, La diversité sociale, Le commerce équitable, L'investissement socialement responsable, Le point de vue des parties prenantes, La préparation d'un plan stratégique.



0,5 jour



DÉFI HYGIÈNE, le jeu HACCP Industrie /

Maîtriser et appliquer les bonnes pratiques d'hygiène en industrie

OBJECTIFS DU JEU

- Connaître les bonnes pratiques de travail en industrie agroalimentaire
- Détecter des écarts à ces bonnes pratiques
- Réagir en cas de mauvaise pratique

CONCEPTS ABORDÉS

Exigences Réglementaires, Notion de microbiologie alimentaire, Dangers physiques et chimiques, Bonnes pratiques d'hygiène en environnement industriel, Méthode HACCP appliquée à l'industrie agroalimentaire, Outils de résolution de problèmes, Outils pour l'analyse maîtrise des dangers (AMD), Mesures correctives et préventives, Traçabilité.

 0,5 à 1 jour



GREEN, le jeu de l'environnement /

Appliquer la démarche environnementale

OBJECTIFS DU JEU

GREEN a pour objectif de faire découvrir les concepts et méthode liés à une démarche environnementale, d'une façon simple et agréable.

Le jeu GREEN s'appuie sur une étude de cas, qui consiste à analyser les problèmes environnementaux d'un parc d'attractions.

CONCEPTS ABORDÉS

Les enjeux d'une politique environnementale, Les parties prenantes, La norme ISO14001, Les impacts environnementaux, Les méthodes d'analyse d'impact, Surconsommation d'eau et d'énergie, Production de déchets et de rejets, Pollution de l'air, Nuisances sonores et olfactives, Energies renouvelables, Recyclage, Construction d'un plan d'action et choix des priorités.

 0,5 à 1 jour



VITAL, le jeu de la sécurité /

Prévenir les risques par l'AMDEC

OBJECTIFS DU JEU

Les participants découvrent :

- Les raisons justifiant la prise en compte de la sécurité
- Les personnes concernées en interne et en externe par la sécurité
- Les principes de la santé et de la sécurité au travail (dangers, risques, moyens de prévention)

CONCEPTS ABORDÉS

Enjeux de la sécurité, Anomalies, Dangers, Risques, Moyens de prévention, Parties prenantes, Occurrence, Gravité, Maîtrise, Risque significatif, Conformité réglementaire, Plan d'action préventif.



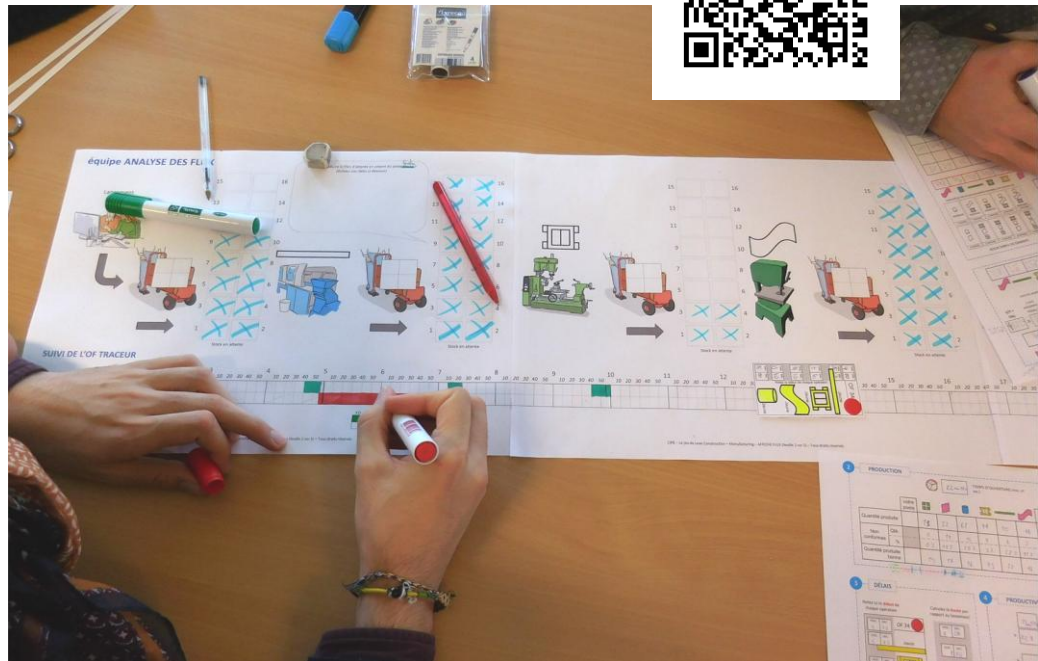
0,5 à 1 jour





Le jeu du Lean Manufacturing

Réalisation de la VSM
(Value Stream Mapping) afin
d'analyser la simulation réalisée



Le jeu du Lean Manufacturing / *Améliorer les performances de l'atelier*

OBJECTIFS DU JEU

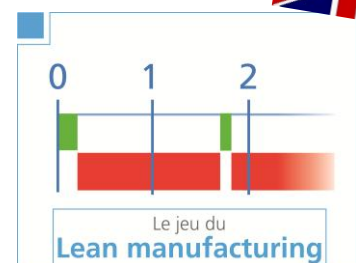
- Mesurer la performance d'une fabrication
- Définir le système de mesure et calculer les indicateurs
- Définir les actions nécessaires sur les 5 thèmes : productivité, flux, implantation, qualité, ressources humaines

CONCEPTS ABORDÉS

DMAIC, Analyse des flux, Gaspillages / Mudras, Calcul de la productivité, Réduction de la taille des lots, SMED, Mise en ligne des activités, Takt Time, Valeur ajoutée et non valeur ajoutée, Équilibrage des cadences, Management des équipes, Transfert pièce à pièce, Calcul du TRS, Amélioration de la Productivité, Amélioration de la qualité, Indicateurs de performance, Polyvalence du personnel.



0,5 à 1 jour



Le jeu du LEAN MANAGEMENT /

Améliorer les performances de l'entreprise

OBJECTIFS DU JEU

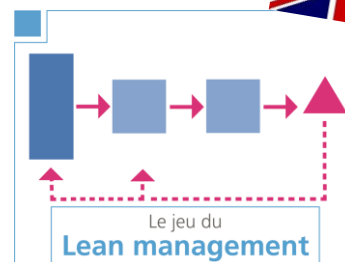
- Établir un diagnostic en réalisant les cartographies de l'entreprise
- Évaluer les performances des différents processus
- Repérer les gaspillages
- Analyser les dysfonctionnements à travers des études et interviews
- Définir les actions d'amélioration

CONCEPTS ABORDÉS

Cartographie des flux (Value stream mapping), Valeur ajoutée et non valeur ajoutée, Muda, Indicateurs de performance, Maîtrise de la variabilité, Mise en ligne des activités, Takt Time, Réduction de la taille des lots, Gestion partagée des approvisionnements, Écoute du client, Progrès permanent, Méthodes de résolution de problèmes, Décloisonnement, Formation, Conception à coût objectif, Standardisation des composants, Vitesse des flux financiers.



1 à 1,5 jour(s)



Le jeu du KANBAN /

Passer du flux poussé au flux tendu

OBJECTIFS DU JEU

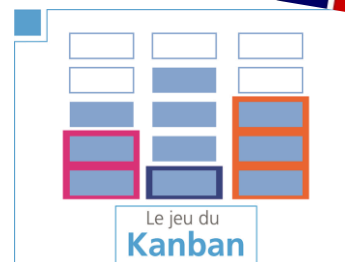
- Confier aux participants la responsabilité d'une unité de production
- Leur faire sentir qu'il est difficile de livrer les clients à temps
- Leur faire analyser les raisons de ces difficultés : manque de flexibilité de la production, impact des incidents
- Les conduire à :
 - changer de mode de programmation : du flux poussé au flux tiré
 - mettre en œuvre une stratégie de progrès : SMED, qualité, TPM, ...

CONCEPTS ABORDÉS

Stocks, Service client, Qualité de la production, Fiabilité des fournisseurs, Prévision des ventes, Durée de circulation d'un flux, Méthode MRP, Méthode KANBAN, Tableau de bord, SMED, Taille des lots, Ordonnancement, Flux poussés Flux tirés, Équilibrage charges / capacité, Taux d'utilisation des équipements, Gestion du personnel.



1 jour



RÉACTIK, le jeu des Gentils-flux /

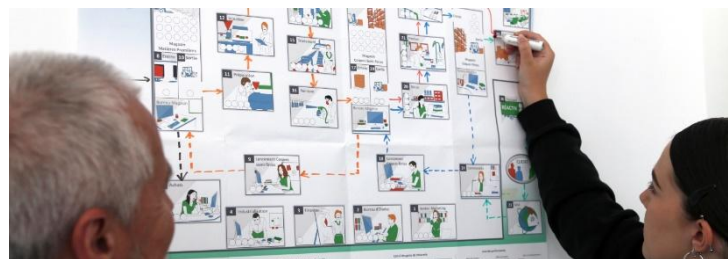
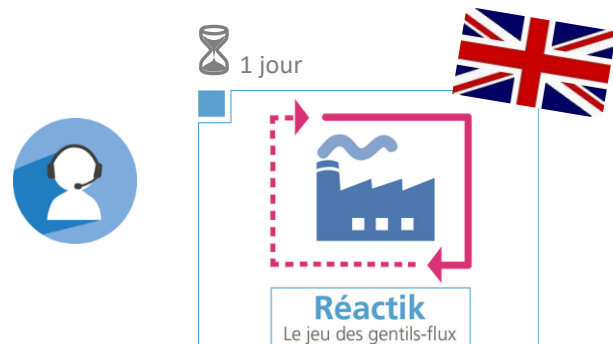
Accélérer les flux de l'entreprise

OBJECTIFS DU JEU

- Comprendre comment circulent les flux dans une entreprise
- Mesurer les performances logistiques : délais, stocks, en-cours
- Identifier les obstacles qui freinent la circulation des flux (Anti-flux)
- Proposer des améliorations pour accélérer les flux (Gentils-flux)
- Mettre en œuvre une stratégie pour conquérir de nouveaux marchés

CONCEPTS ABORDÉS

Flux physiques et Flux d'informations, Délais de livraison, Délais de production, Niveau des stocks en magasin, Niveau des stocks d'en-cours, Causes de ralentissement des flux, Actions de progrès, Temps d'attente, Performances logistiques, Délais de développement des nouveaux produits, Stratégies commerciales, Immobilisation de trésorerie.



TRAFIC, le jeu des files d'attente /

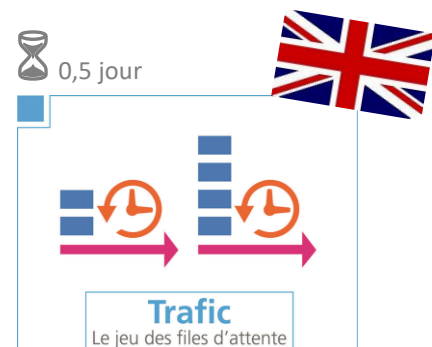
Optimiser les files d'attente

OBJECTIFS DU JEU

- Identifier la création de files d'attente
- Mettre en place des méthodes de régulation des flux, et d'équilibrage de ligne

CONCEPTS ABORDÉS

Fluctuation des en-cours et des délais, Formation des files d'attente, Lien entre délai de livraison et en-cours, Régulation du flux d'entrée, Pilotage par la ressource goulet, Principe du flux tiré, Kanban.



Le Jeu de la MAINTENANCE Initiation /

Découvrir la maintenance totale

OBJECTIFS DU JEU

- Découvrir les principes fondamentaux de la Maintenance Totale :
 - la collaboration des différents services, le rôle du conducteur de machine, la maintenance préventive, la remise à niveau des équipements
- Apprendre des méthodes pratiques pour être en mesure de participer à un projet d'amélioration sur le terrain :
 - calcul du TRG Taux de Rendement Global, calcul du MTBF Mean Time Between Failure, calcul du MTTR Mean Time To Repair, analyse des causes et chiffrage des aléas, recherche de solutions

CONCEPTS ABORDÉS

Indicateurs de performance, Taux de rendement global, Non qualité, MTBF, MTTR, Suivi des aléas, Recherche de solutions, Auto-maintenance, Arrêts identifiés, Analyse causale, Maintenance préventive, Relations entre production et maintenance, Collaboration de l'ensemble des services.



0,5 à 1 jour



Le Jeu de la MAINTENANCE Stratégie /

Approfondir la connaissance de la Maintenance Industrielle

OBJECTIFS DU JEU

- Donner une vue d'ensemble des activités de la Maintenance Industrielle d'une entreprise
- Citer les concepts de base (maintenance préventive, corrective, fiabilité, maintenabilité, coût de la maintenance, etc.)
- Décrire l'impact de la fonction maintenance sur les autres fonctions de l'entreprise

CONCEPTS ABORDÉS

La fonction maintenance, Maintenabilité, Disponibilité, Maintenance préventive / corrective / conditionnelle / systématique, Dimension économique de la maintenance, Conception des équipements, Maîtrise de la qualité, Réglage des équipements, SMED, GMAO, Gestion des pièces de rechanges, Organisation du service de maintenance, TPM, Maintenance intégrée, Indicateurs de la maintenance, Retour d'expérience, Progrès permanent.



0,5 à 1 jour



Le Jeu de la **RÉSOLUTION DE PROBLÈME** Participer /

Participer à un groupe de résolution de problème

OBJECTIFS DU JEU

- Décrire la démarche de résolution de problèmes
- Utiliser les outils simples de résolution de problèmes (QOQOCP, Graphique, Causes-Effet & 5M, 5 Pourquoi)

CONCEPTS ABORDÉS

Méthode de résolution de problèmes, QOQOCP, Graphiques, Pareto, Brainstorming, Arbre causes-effet, 5 pourquoi, Plan d'actions



1 jour



Le Jeu de la **RÉSOLUTION DE PROBLÈME** Animer /

Animer un groupe de résolution de problème

OBJECTIFS DU JEU

- Suivre les phases et les étapes de la méthode de résolution de problème
- Appliquer les 7 outils de la qualité : QOQOCP, Relevés, Graphiques & Pareto, 5 Pourquoi, Causes-effet, Brainstorming, Matrice

CONCEPTS ABORDÉS

Les différentes étapes de la résolution de problèmes, QOQOCP, Feuille de relevé, Graphique, Méthode des 5 pourquoi, Diagramme causes-effet, Diagramme de Pareto, Matrice, Brainstorming, Travail en équipe.



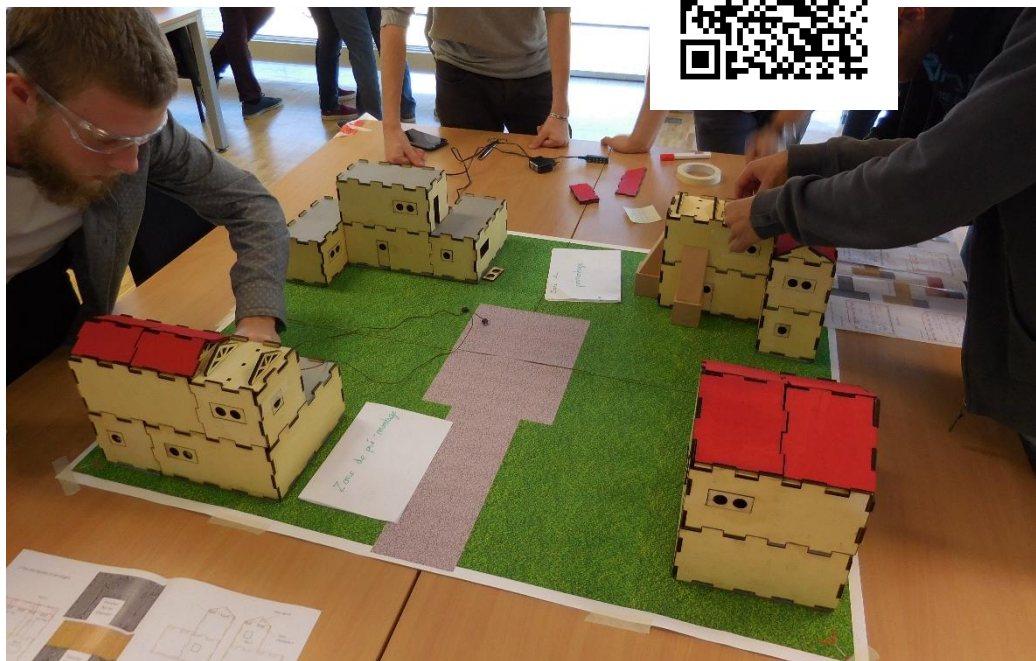
1 jour





Le jeu du Lean Construction CHANTIER

Conduire un chantier de construction, en réduisant les gaspillages, et en planifiant l'ensemble des corps de métier



Le jeu du Lean Construction CHANTIER /

Améliorer les performances d'un chantier de construction

OBJECTIFS DU JEU

- Conduire un chantier, et prendre conscience des axes d'amélioration possibles
- Décrire comment les principes du Lean se déclinent sur ce chantier, et les appliquer
- Mesurer la performance de chaque métier, et du chantier
- Améliorer le déroulement du chantier, et la rentabilité du chantier et des corps de métier
- Appliquer les principes du lean sur un chantier dont : LPS Last Planner System, Micro-Zoning, BIM Building Information Model

CONCEPTS ABORDÉS

Plans, Valeur ajoutée et non valeur ajoutée, Mudras (gaspillages), 5S, LPS (Last Planner System), Micro-Zoning, BIM (Building Information Model), Approvisionnement, Anticipation, Travail inter corps d'état, Indicateurs de performance, PIC (Plan d'Installation de Chantier).



1 jour



Le jeu du Lean Construction MANAGEMENT /

Améliorer les performances d'une entreprise de construction

OBJECTIFS DU JEU

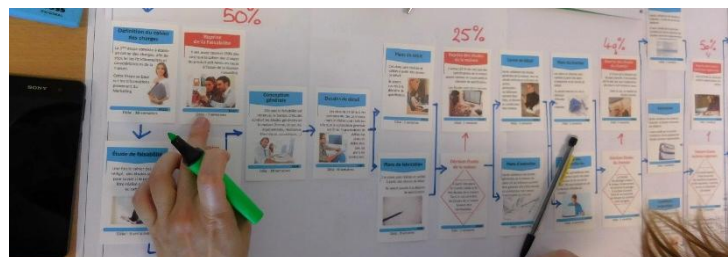
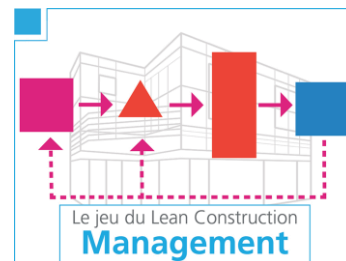
- Établir un diagnostic en réalisant les cartographies de l'entreprise
- Évaluer les performances des différents processus
- Repérer les gaspillages
- Analyser les dysfonctionnements à travers des études et interviews
- Définir les actions d'amélioration

CONCEPTS ABORDÉS

Cartographie des flux (Value stream mapping), Valeur ajoutée et non valeur ajoutée, Muda, Maîtrise de la variabilité, Maîtrise des stocks, Communication, Organisation du chantier, Standardisation des composants, Écoute du client, Progrès permanent, Flow chart, Décloisonnement Travail en équipe, Formation Polyvalence Polycompétence, Conception à coût objectif, Indicateurs de performance, Performance financière.



 1 à 1,5 jour(s)



Le jeu du Lean Construction MANUFACTURING /

Améliorer les performances d'un atelier de fabrication d'une entreprise de construction

OBJECTIFS DU JEU

- Mesurer la performance d'une fabrication
- Définir le système de mesure et calculer les indicateurs
- Définir les actions nécessaires sur les 5 thèmes :
productivité, flux, implantation, qualité, ressources humaines

CONCEPTS ABORDÉS

DMAIC, Analyse des flux, Gaspillages / Mudras, Calcul de la productivité, Réduction de la taille des lots, SMED, Mise en ligne des activités, Takt Time, Valeur ajoutée et non valeur ajoutée, Équilibrage des cadences, Management des équipes, Transfert pièce à pièce, Calcul du TRS, Amélioration de la Productivité, Amélioration de la qualité, Indicateurs de performance, Polyvalence du personnel.

 1 jour





Logistica, le jeu de la supply chain

La mise en place d'une chaîne logistique globale (approvisionnement, stockage, production, distribution, système d'information)

LOGISTICA, le jeu de la supply chain

/ Définir et dimensionner une chaîne logistique globale

OBJECTIFS DU JEU

- Décrire une chaîne logistique globale
 - Du fournisseur au consommateur final, En y positionnant l'ensemble des acteurs : sites, infrastructures, transports, moyens, ...
- Dimensionner les divers éléments d'une chaîne logistique globale
 - La production, les approvisionnements, les transports, les entrepôts, la distribution
 - En termes de délai et de coût
- Identifier les flux physiques, les flux d'information
 - Et leurs interactions tout au long de la chaîne logistique
- Justifier le besoin fort de transversalité et de décloisonnement nécessaire
 - Pour le bon fonctionnement de la chaîne logistique

CONCEPTS ABORDÉS

Prévisions de vente, Saisonnalité, Planification, Lissage de la production, Réduction des stocks, Approvisionnement, Nomenclature, Contenants de transport, Moyens de transport, Moyens de chargement et déchargement, Coûts et délais d'approvisionnement, Risques, Arbitrage coût/délai, Surface et volume d'un stockage, Coûts de stockage, Flux de distribution, Critères de positionnement d'un entrepôt, Méthode du barycentre, Coûts et délais de distribution, Messagerie, Reverse logistic (maintenance, fin de vie), Make or buy, Système d'information (flux, hardware, software), EDI (Electronic Data Interchange, Échange de Données Informatiques), Coût logistique global et optimisation du coût logistique.



BULLWHIP EFFECT La chaîne logistique maîtrisée /

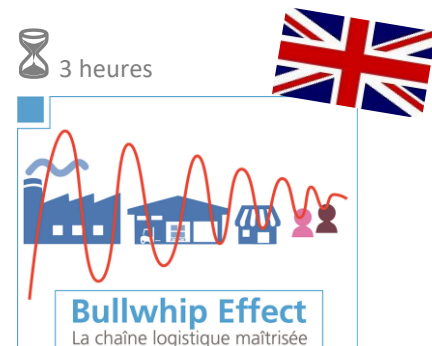
Améliorer la régulation de la chaîne

OBJECTIFS DU JEU

- Participer à une expérience pédagogique enrichissante sur les chaînes logistiques
- Comprendre l'impact des délais dans la chaîne
- Découvrir les difficultés à atteindre l'optimum global au détriment d'optima locaux

CONCEPTS ABORDÉS

File d'attente, Lot de transfert, Lot de production, Délai de traitement de l'information, Information incomplète, Effet « coup de fouet (bullwhip effect) », Régulation du flux.



INCOGAME, le jeu des Incoterms® 2020 /

Sécuriser ses échanges internationaux

OBJECTIFS DU JEU

- Découvrir ce que sont les Incoterms® 2020
 - définition, utilité & démarche globale
- Savoir mettre en place des échanges internationaux et nationaux à bon escient
 - au meilleur coût
 - au moindre risque
- Sécuriser son entreprise en utilisant le bon Incoterms® 2020 au bon moment

CONCEPTS ABORDÉS

Incoterms®2020, Ventes au départ, Ventes à l'arrivée, Obligations du vendeur et de l'acheteur, Transports, Conditionnements, Contrôles, Douanes, Assurances, Revue documentaire, Risques associés.



RÉACTIK, le jeu des Gentils-flux /

Accélérer les flux de l'entreprise

OBJECTIFS DU JEU

- Comprendre comment circulent les flux dans une entreprise
- Mesurer les performances logistiques : délais, stocks, en-cours
- Identifier les obstacles qui freinent la circulation des flux (Anti-flux)
- Proposer des améliorations pour accélérer les flux (Gentils-flux)
- Mettre en œuvre une stratégie pour conquérir de nouveaux marchés



 1 jour



CONCEPTS ABORDÉS

Flux physiques et Flux d'informations, Délais de livraison, Délais de production, Niveau des stocks en magasin, Niveau des stocks d'en-cours, Causes de ralentissement des flux, Actions de progrès, Temps d'attente, Performances logistiques, Délais de développement des nouveaux produits, Stratégies commerciales, Immobilisation de trésorerie.





Plateau Projet, le jeu des nouveaux produits

Développer un produit répondant à la juste demande du client, dans les délais, et au meilleur coût.

PLATEAU PROJET, le jeu des nouveaux produits /

Maîtriser un projet de nouveau produit

OBJECTIFS DU JEU

- Ce support a pour but de faire découvrir les enjeux, le contenu et les conditions de mise en œuvre d'un processus de développement de nouveaux produits (nommé "DNP"), et ce, à travers deux modules :
- 1) le module "découverte" décrit le contenu, les acteurs, les outils du DNP, ainsi que les écueils classiques et les remèdes associés
 - 2) le module "simulation" met les participants en situation : prenant en charge des rôles actifs dans une équipe projet, les participants doivent développer un nouveau produit répondant aux exigences clients, en optimisant le profit

CONCEPTS ABORDÉS

Processus de développement, Décloisonnement, Ingénierie concourante, Intégration du fournisseur, Tableau de bord, Pilotage des coûts, Coût projet coût produit, Conception à coût objectif, Pilotage des délais, Diagramme PERT, Diagramme de GANTT, Risques & points durs, Opportunités, jalons, Livrables, Équipes projet, Management de la relation client.



HORIZON, le jeu des projets /

S'initier à la gestion de projet

OBJECTIFS DU JEU

Apprendre à piloter un projet :

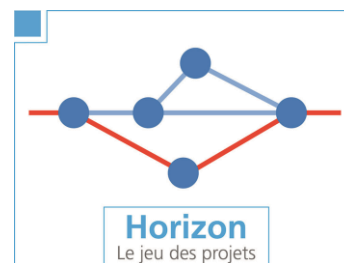
- Construction du réseau des tâches
- Planification
- Contrôle des délais
- Contrôle des coûts
- Maîtrise des risques

CONCEPTS ABORDÉS

Pilotage de projet, Objectifs qualité, coûts, délais, Organigramme des tâches, Planning PERT, Planning de GANTT, Analyse des risques, Courbe en S, Chemin critique, Réduction des délais, Suivi budgétaire, Jalons, Mesure de l'avancement, Besoins en trésorerie, Cahier des charges, Indicateurs de performance, Rôle du chef de projet.



0,5 à 1 jour



GPA, la gestion de projet agile /

Appliquer l'agilité dans le management de projet

OBJECTIFS DU JEU

- Le 1^{er} jour comprend :
 - une introduction sur le développement de nouveaux produits(contexte pour le projet)
 - ainsi qu'un jeu de rôles dans lequel les participants doivent développer un nouveau produit : ils passeront d'une gestion de projet classique à une gestion de projet agile
- Le 2nd jour est dédié à l'approfondissement des notions autour de la gestion de projet agile : principes et mise en œuvre, organisation, outils, conditions de réussite

CONCEPTS ABORDÉS

Le processus de développement d'un projet, Les acteurs, Le tableau de bord de l'équipe projet, L'organisation du travail en « lots », Le principe des « Sprints », Le « timeboxing », Le « Scrum », Le % de Promesses Complétées (PPC), La planification dynamique, Le retour d'expérience, Les aspects humains d'un projet agile, La motivation de l'équipe, Le principe du « dernier planificateur », La prise en compte de l'aspect « développement durable ».



1 à 2 jour(s)





Riscomania, le jeu du Management des risques

Apprendre à adopter une
approche par les risques et les
opportunités



RISCOMANIA, le jeu du management des risques /

Adopter une approche par les risques et opportunités

OBJECTIFS DU JEU

- Justifier l'intérêt d'une approche "risques" appliquée à une organisation
- Identifier les typologies de dangers relatifs aux activités spécifiques d'un organisme
- Évaluer les risques identifiés et les classer
- Prendre des dispositions pour réduire les risques, les éliminer, les contourner ou pour les transformer en opportunités
- *Le jeu est inspiré des principes de la norme NF ISO 31000 Juin 2018*

CONCEPTS ABORDÉS

Risques, Opportunités, Management des risques, Identification des risques, Analyse des risques, Evaluation des risques, Traitement des risques, Retour d'expérience, Facteur chance, Vraisemblance, Conséquence, Niveau & seuil de risque.



 0,5 jour



Riscomania

Le jeu du Management des risques

SMART, le jeu des indicateurs /

Piloter la performance par les indicateurs

OBJECTIFS DU JEU

- Expliquer à quoi sert un indicateur
- Mettre en œuvre les bons indicateurs, aux bons niveaux : indicateurs de résultat, de processus, et d'action
- Justifier l'universalité du principe des indicateurs : tout le monde est concerné
- Définir un indicateur (approche SMART)
- Identifier le lien entre le contexte du marché, et les indicateurs à améliorer
- Conduire des actions curatives, correctives et préventives pertinentes pour ne pas dégrader les indicateurs : relier "Indicateur" & "Actions quotidiennes"

CONCEPTS ABORDÉS

Cartographie des processus et indicateurs, Indicateurs de résultat, Indicateurs de processus, Indicateurs d'action, Construction des indicateurs (QOQOQPC), KPI (Key Performance Indicators, indicateurs clés de performance), Calcul des indicateurs, Mesure, Typologie d'indicateurs, Performance, Pilotage par les indicateurs, Plan de progrès, Actions curatives / correctives / préventives.

 1 jour



Le jeu des ACHATS /

Mettre en pratique le métier d'acheteur

OBJECTIFS DU JEU

- Spécifier le rôle de l'acheteur vis-à-vis de l'approvisionneur
- Décrire le processus Achat
- Recueillir le besoin et rédiger un cahier des charges fonctionnel
- Identifier les critères à prendre en compte pour le dépouillement d'un appel d'offre
- Définir les composantes du coût complet
- Préparer et réaliser un premier entretien de négociation structuré
- Identifier les leviers d'action à disposition de l'acheteur pour mettre en œuvre sa stratégie achat (fiabilisation et sécurisation de l'activité, réduction des coûts ...)

CONCEPTS ABORDÉS

Matrice de Kraljic, Analyse ABC, Double source, Partenariat fournisseur, Cahier des charges fonctionnel, Appel d'offre, Négociation, Sélection fournisseurs, Coût complet, Assurance Qualité fournisseur, Clauses des contrats, Audits fournisseurs, Veille sur la réglementation, Veille sur les fournisseurs et les marchés.

 1 jour



Le jeu du LEAN MANAGEMENT /

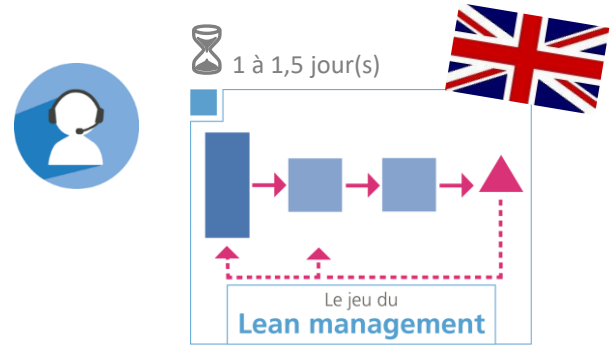
Améliorer les performances de l'entreprise

OBJECTIFS DU JEU

- Établir un diagnostic en réalisant les cartographies de l'entreprise
- Évaluer les performances des différents processus
- Repérer les gaspillages
- Analyser les dysfonctionnements à travers des études et interviews
- Définir les actions d'amélioration

CONCEPTS ABORDÉS

Cartographie des flux (Value stream mapping), Valeur ajoutée et non valeur ajoutée, Muda, Indicateurs de performance, Maîtrise de la variabilité, Mise en ligne des activités, Takt Time, Réduction de la taille des lots, Gestion partagée des approvisionnements, Écoute du client, Progrès permanent, Méthodes de résolution de problèmes, Décloisonnement, Formation, Conception à coût objectif, Standardisation des composants, Vitesse des flux financiers.



VISUAL', le management visuel de la performance /

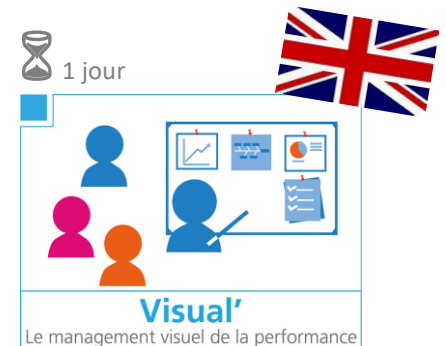
Concevoir et animer un tableau de manière efficace

OBJECTIFS DU JEU

- Définir un tableau de bord adapté à un service : Indicateurs, Informations
- Représenter graphiquement un indicateur : Typologies de graphiques en fonction des messages, Règles de l'art
- Construire un tableau de communication : Règles de l'art
- Animer le tableau de communication : Règles de l'art

CONCEPTS ABORDÉS

Tableau de bord, Représentation graphique d'un indicateur, Règles de construction d'un graphique, Graphiques types, Structuration d'un tableau de communication, Information "flash" et "approfondissement", Règles d'animation autour d'un tableau de communication (où animer, qui participe, contenu, déroulement, quand, et durée).





PPM, le jeu du zéro-défaut

Comment maîtriser la variabilité du formage des boules en pâte à modeler ?



PPM, le jeu du zéro-défaut /

Réduire la variabilité

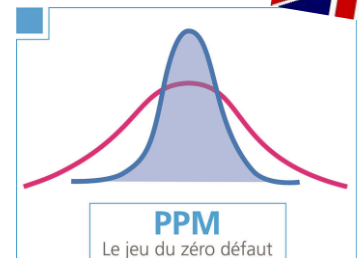
OBJECTIFS DU JEU

- Mettre en œuvre une méthode de maîtrise des procédés de fabrication
- Découvrir et utiliser les notions de statistiques appliquées à la maîtrise des procédés de fabrication : réaliser un test R&R, analyser les causes de variabilité d'un équipement de mesure, calculer une capacité, identifier les dérives types d'une carte de contrôle

CONCEPTS ABORDÉS

Maîtrise des procédés de fabrication, Réduction de la variabilité, Cause de dérives, Standardisation des modes opératoires, Loi normale, Dispersion, 6 SIGMA, Capacité des moyens de mesures, Reproductibilité et répétabilité, Cartes de contrôle, PPM (Partie Par Million), Tolérances.

1 jour



PREMIUM, la qualité en jeu /

Progresser avec la qualité totale

OBJECTIFS DU JEU

- Initier les participants au Management de la qualité
- Réaliser le diagnostic qualité de 12 processus majeurs de l'entreprise
- Définir un plan de progrès qualité, en cohérence avec les attentes du marché

CONCEPTS ABORDÉS

Qualité totale, ISO9001, Relation client-fournisseur, Métrologie, Plan d'amélioration, Démarche processus, 5S, Standards, Voix du client, PDCA, Ergonomie, Autocontrôle, Indicateurs, Résolution de problèmes, Fabricabilité, Maîtrise des processus, Coûts de la non qualité, AMDEC, Équipe autonome, Management visuel, Zéro-défaut, Kaizen, Motivation, Poka-Yoke.

 1 jour



Le jeu du TOLÉRANCEMENT, du Pire des cas à l'Inertiel /

Savoir mettre en œuvre les modes de tolérancement

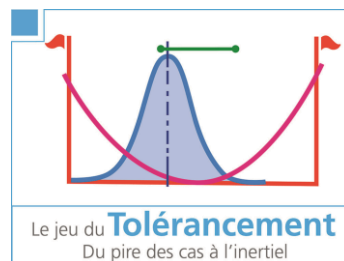
OBJECTIFS DU JEU

- Décrire les modes de tolérancement : Tolérancement au Pire des cas (ou arithmétique), Tolérancement Statistique (ou quadratique), Tolérancement Inertiel
- Prendre conscience des spécificités de chaque mode de tolérancement : Coût du Tolérancement au Pire des cas, Limites du Tolérancement Statistique
- Mettre en place le Tolérancement Inertiel : Calculer l'Inertie maximale admissible, Calculer l'inertie d'un lot
- Hiérarchiser les caractéristiques en terme de gravité
- Faire le lien entre le mode de tolérancement et les impacts sur la production.

CONCEPTS ABORDÉS

Conformité (du produit & des caractéristiques), 6 sigma, Dispersion, Décentrage, Tolérancement au pire des cas (arithmétique), Tolérancement statistique (quadratique), Tolérancement inertiel, Criticité des caractéristiques, Capacités de production, Inertie, Inertie maximale, Conception fabricable, Règles d'additivité des paramètres (moyennes, variances), Simulation Monte Carlo, Triangle de conformité δ/σ , Hiérarchisation des caractéristiques.

 0,5 à 1 jour



Le Jeu de la RÉSOLUTION DE PROBLÈME Participer /

Participer à un groupe de résolution de problème

OBJECTIFS DU JEU

- Décrire la démarche de résolution de problèmes
- Utiliser les outils simples de résolution de problèmes (QOQOCP, Graphique, Causes-Effet & 5M, 5 Pourquoi)

CONCEPTS ABORDÉS

Méthode de résolution de problèmes, QOQOCP, Graphiques, Pareto, Brainstorming, Arbre causes-effet, 5 pourquoi, Plan d'actions



 1 jour



Le Jeu de la RÉSOLUTION DE PROBLÈME Animer /

Animer un groupe de résolution de problème

OBJECTIFS DU JEU

- Suivre les phases et les étapes de la méthode de résolution de problème
- Appliquer les 7 outils de la qualité : QOQOCP, Relevés, Graphiques & Pareto, 5 Pourquoi, Causes-effet, Brainstorming, Matrice

CONCEPTS ABORDÉS

Les différentes étapes de la résolution de problèmes, QOQOCP, Feuille de relevé, Graphique, Méthode des 5 pourquoi, Diagramme causes-effet, Diagramme de Pareto, Matrice, Brainstorming, Travail en équipe.



 1 jour



Kit EXPÉRIENCE /

Mettre en œuvre les plans d'expérience Taguchi

OBJECTIFS DU JEU

- Faire découvrir aux participants une démarche expérimentale pour optimiser les performances d'un produit ou d'un processus
- À l'issue de cette formation, les participants auront compris ce que sont les Plans d'expérience et appris à les mettre en œuvre selon la méthode TAGUCHI
 - Le scénario comporte une 1^{re} partie obligatoire, une 2^{ème} partie optionnelle
 - Le scénario comporte des parties pratiques et théoriques.

CONCEPTS ABORDÉS

Facteurs influents, Effet d'un facteur, Modalités, Table orthogonale, Interactions, Plan complet et plan fractionnaire, Tables de Taguchi, Analyse de la variance, Robustesse, Fonction Perte de Qualité, Ratio Signal / Bruit, Plan produit.



 1 jour



Kit SPC /

Mettre en place les cartes de contrôle

OBJECTIFS DU JEU

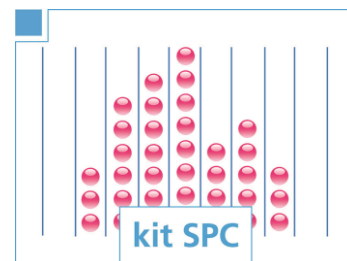
Acquérir un savoir-faire dans l'utilisation de la Maîtrise Statistique des Processus au service du Progrès Permanent :

- Réaliser un suivi de fabrication
- Calculer une moyenne, une étendue, un écart-type
- Décrire une loi normale
- Réaliser un prélèvement
- Mettre une fabrication sous surveillance
- Construire les limites de contrôle
- Utiliser les cartes de contrôles, et repérer les causes assignables pour les supprimer
- Calculer la capabilité

CONCEPTS ABORDÉS

Histogramme d'une fabrication, Moyenne, Dispersion, Etendue, Ecart-type, Loi Normale, Echantillon, Carte de contrôle, Limites de contrôle, Causes assignables, Causes communes, Capabilité, Maîtrise statistique des processus (MSP).

 1 jour



PENCIL, le jeu des 5S /

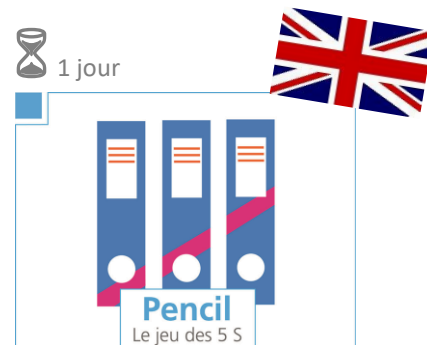
Mettre en œuvre la méthode 5S

OBJECTIFS DU JEU

- Mettre en application les 5S
- Simuler la mise en place d'une méthodologie
- Montrer que l'on va toucher à l'amélioration de l'organisation

CONCEPTS ABORDÉS

Tri des objets inutiles, Identification des emplacements, Recherches des causes de salissure, Élimination des causes de salissure, Maintien de l'état de propreté obtenu, Création des standards, Auto-évaluation, Progrès permanent, Implication du personnel, Impact des 5S, Limites des 5S.



Le jeu de l'AUTOCONTRÔLE /

Maîtriser la qualité au poste de travail

OBJECTIFS DU JEU

- Analyser une situation de production avec contrôle en fin de ligne (bilan quantitatif, bilan qualitatif)
- Mettre en avant les conditions clés pour assurer la qualité au poste
- Définir l'organisation adéquate permettant d'assurer l'autocontrôle
- Construire la base documentaire de l'autocontrôle (dossier d'atelier, mode dégradé, audit, ...)

CONCEPTS ABORDÉS

Contrôle Final, Contrôle au poste, Indicateurs qualité, Rebuts / retouches, Garantir la qualité, Dossier d'atelier, Gammes de contrôle, Gabarits de contrôle, Poka Yoke, Progrès permanent, Traçabilité.



Certif'ISO, le jeu de la Norme ISO 9001 /

Maîtriser les exigences de la Norme ISO 9001

OBJECTIFS DU JEU

- Citer les chapitres de la norme ISO 9001
- Rechercher, identifier, et expliquer les exigences de la norme ISO 9001
- Décrire et expliquer les chapitres de la norme ISO 9001
- Détecter un constat dans un service, et le rapprocher d'un manquement à une exigence
- Définir les actions applicables pour satisfaire aux exigences, dans un service donné (application concrète de la norme)

CONCEPTS ABORDÉS

Norme ISO 9001, Structuration de la norme, Chapitres de la norme, Exigences de la norme, Analyse de constats, Actions d'amélioration, Approche processus, PDCA, Audit, Certification.

 0,5 à 1 jour



KAIZEN, le jeu du progrès permanent /

Appliquer le progrès permanent

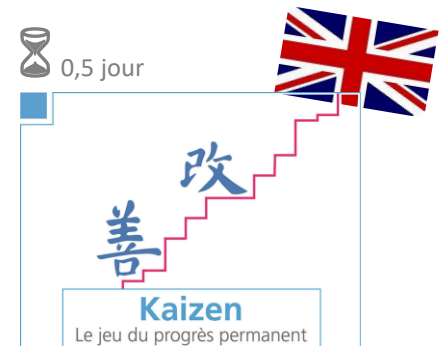
OBJECTIFS DU JEU

- Comprendre les conditions d'application du Kaizen en entreprise
- Le progrès permanent nécessite une évolution profonde sur le plan humain et organisationnel

CONCEPTS ABORDÉS

Diagramme d'affinités, Stratégie de progrès, Groupe d'amélioration, Motivation du personnel, Système de suggestions, Dispositif de reconnaissance, Rôle de l'encadrement, Rôle de la direction, Tableau de bord Kaizen.

 0,5 jour



Tip Top, le jeu de l'Excellence de Service /

Développer une culture durable d'entreprise orientée vers l'excellence de service

OBJECTIFS DU JEU

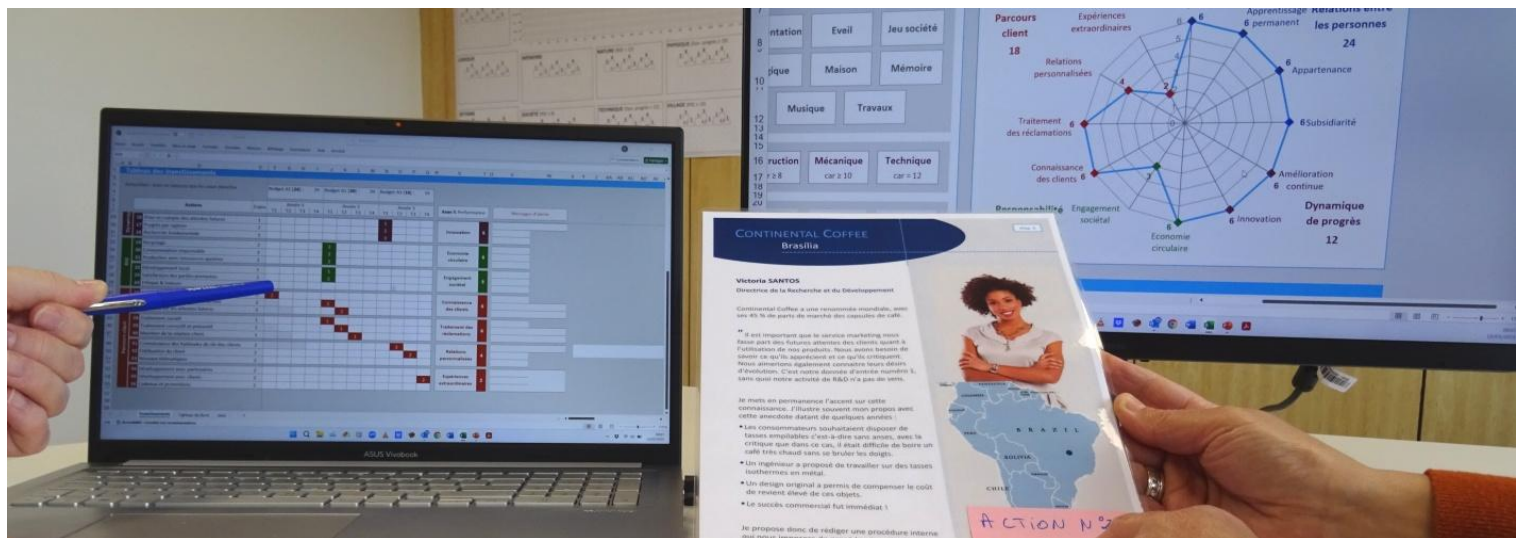
- Justifier l'évolution permanente de la relation "acheteur - vendeur"
- Décrire les niveaux permettant d'atteindre l'excellence de service (pyramide de la norme ISO 23592 : 2021 : Proposition de valeur de base, Gestion des réclamations, Service personnalisé, et Service surprenant)
- Citer les domaines d'action incontournables de l'excellence de service (Relations entre les personnes, Dynamique de progrès, Responsabilité Sociétale des Entreprises, Parcours client)
- Justifier que les actions de progrès sont conjointes, et synergiques Relier les actions de progrès aux parts de marché, et à la pérennité de l'entreprise
- Décrire les étapes du traitement d'une réclamation
- Établir une relation personnalisée avec les clients
- Caractériser une expérience extraordinaire par ses qualités et ses objectifs (développement de la notoriété)

CONCEPTS ABORDÉS

Évolution de la relation client, Excellence de Service (pyramide), Satisfaction des Parties prenantes, Écoute client (passé, présent, futur), Connaissance des clients, Traitement des réclamations (curatif, correctif), Implication de la Direction, Leadership de l'encadrement, Exemplarité de la Hiérarchie, Maintien de la relation client, Service personnalisé, Service surprenant, Respect - Subsidiarité - Appartenance, Dynamique de progrès, Responsabilité Sociétale des Entreprises, Expérience extraordinaire



0,5 à 1 jour





Q.V.T., le jeu de la qualité de vie au travail

Comment mettre en œuvre la QVT dans une entreprise ?



Q.V.T, le jeu de la Qualité de Vie au Travail /

Connaître les principes et les modalités de mise en œuvre de la QVT

OBJECTIFS DU JEU

Les participants auront compris :

- La complexité du concept de QVT et sa philosophie : ils en connaîtront les principales composantes et les conditions de mise en œuvre
- L'intérêt d'une démarche QVT : pour la performance économique des organisations, la satisfaction des clients, et le bien-être des employés

Ils seront capables de :

- Préparer un état des lieux, préalable à un projet d'amélioration de la QVT
- Élaborer une stratégie de mise en œuvre d'un projet d'amélioration de la QVT
- Éviter les erreurs dans le choix des actions à mettre en œuvre, et prioriser ces actions
- Mettre en place les dispositions (ou aider à leur mise en place) visant à améliorer la qualité de vie au travail : ils connaîtront quelques outils de base en ce sens

CONCEPTS ABORDÉS

Diagnostic social, Abaque de Régnier, Relations au travail, Ambiance, Hygiène, Sécurité, Vie privée / Vie professionnelle, Environnement de travail, Contenu du travail, Travail en équipe, Partage des bénéfices, Management, Principe de subsidiarité.

 1 jour



MOLIÈRE, le jeu de l'orthographe /

Renforcer ses compétences orthographiques

OBJECTIFS DU JEU

- Réfléchir avant de rédiger (structuration de la phrase, accords, conjugaisons, ...)
- Appliquer les 10 règles essentielles d'orthographe / grammaire à l'ensemble de ses écrits personnels et professionnels

CONCEPTS ABORDÉS

Accord des adjectifs de couleur, Catégories de mots, Pluriel des noms composés, Accord du participe passé avec AVOIR, Homophones, Fautes de français, Accord du participe passé avec ÊTRE, Concordance des temps, Conjugaison, Genre et Nombre.

 1 jour



NO'AO, le jeu du partage des connaissances /

Savoir transférer les connaissances

OBJECTIFS DU JEU

- Module 1 : Apprendre à exprimer clairement son savoir-faire, et à le transférer
- Module 2 : S'entraîner à réaliser un mode opératoire

CONCEPTS ABORDÉS

Les conditions d'un transfert de savoir-faire réussi (documentation, préparation, animation, accompagnement), la coopération entre les opérateurs et les techniciens des méthodes, le rôle du moniteur.

 2 heures à 1 jour



Culture Pro, le jeu de l'intégration professionnelle /

Appliquer les bonnes pratiques pour s'intégrer rapidement et en harmonie dans le monde du travail.

OBJECTIFS DU JEU

- Identifier les codes universels de civilité et responsabilité indispensables au fonctionnement collectif professionnel
- Connaître les codes spécifiques à l'employeur et à son manager : l'étiquette, les codes hiérarchiques et les valeurs
- S'adapter à ces cinq types de codes dans une prise de poste, pour une intégration harmonieuse
- Évaluer le niveau de risque et d'effort selon ses préférences et les particularités du poste



0,5 à 1 jour



CONCEPTS ABORDÉS

Culture d'entreprise, Enjeux de l'intégration, Critères de réussite de période d'essai, Codes universels / spécifiques, Codes extériorisés / intériorisés, Codes de civilité, Les deux "merci", Codes de responsabilité, Relation client fournisseur, Codes d'étiquette, Étiquettes au bureau, Étiquettes en télétravail, Codes hiérarchiques, Distance Communication Autonomie Évaluation, Codes de valeurs (Profit Employés Environnement Clients)



NOS JEUX EN ANGLAIS



/ Ci-dessous, la liste de tous nos jeux disponibles en version anglaise.

Atoll, le jeu des îlots
Bullwhip Effect, le jeu de la chaîne logistique maîtrisée
Business Model, le jeu du marketing
Com'Projet, communiquer dans le projet
E-Prelude, l'apprentissage approfondi des ERP
Gagnant gagnant, le jeu de la vente stratégique
Horizon, le jeu des projets
Kaizen, le jeu du progrès permanent
Kit Expérience, le jeu des plans Taguchi
L'enjeu Sensibilisation, le jeu du développement durable
Le Jeu de la Résolution de problème Animer
Le Jeu de la Résolution de problème Participer
Le jeu du kanban
Le jeu du lean management
Le jeu du lean manufacturing
Le jeu du MRP2
Logistica, le jeu de la supply chain
Ma petite entreprise, le jeu de la gestion d'entreprise
Marché conclu, le jeu de la vente de solution
Plateau projet, le jeu des nouveaux produits
PPM, le jeu du zéro défaut
Réactik, le jeu des gentils-flux
Tope là, le jeu de la négociation
Trafic, le jeu des files d'attente
Visual', le jeu du management visuel de la performance

NOS JEUX EN DISTANCIEL



/ Ci-dessous, la liste de tous nos jeux disponibles en format distanciel.

Business Classe, le jeu du pilotage de l'entreprise
Certif'ISO, le jeu de la Norme ISO 9001
E-Prelude, l'apprentissage approfondi des ERP
Horizon, le jeu des projets
Kaizen, le jeu du progrès permanent
Kit Cash, l'économie d'entreprise
L'enjeu Sensibilisation, le jeu du développement durable
Le jeu de la maintenance Stratégie
Le Jeu de la Résolution de problème Animer
Le Jeu de la Résolution de problème Participer
Le jeu des achats
Le jeu du lean construction Management
Le jeu du lean management
Logistica, le jeu de la supply chain
Premium, le jeu de la qualité totale
QVT, le jeu de la qualité de vie au travail
Réactik, le jeu des gentils-flux
Riscomania, le jeu du management des risques
Smart, le jeu des indicateurs

ENTREPRISES

/ Développement pédagogique au service de la conduite du changement

Nous accompagnons nos clients dans la construction de dispositifs personnalisés qui vont de la définition du besoin au suivi post formation.

Nous développons divers dispositifs de formation et de communication : séminaires de sensibilisation / d'intégration / de rentrée, convention cadres, formations techniques, événementiels, formation de concepteurs / formateurs, conduite du changement (formation'action).

/ Conseil, Accompagnement et Formation des concepteurs & formateurs à la pédagogie active®

L'échange et le transfert des bonnes pratiques en interne est votre capital.

L'équipe du Cipe vous propose de former vos formateurs à la Pédagogie Active® afin qu'ils sachent concevoir et transmettre leurs sujets d'expertise d'une façon ludique et impliquante.

Nous assurons également le coaching de vos formateurs, ainsi que le conseil pour élaborer vos programmes et supports de formation.

/ Animation de séminaires

Notre équipe de formateurs – consultants, experts dans leurs domaines – anime des séminaires sur mesure ou adaptés à votre culture d'entreprise à partir de nos jeux génériques.

Nos formateurs ont les compétences pédagogiques pour s'adresser à l'ensemble du personnel, des Opérationnels au Comité de direction.

ENSEIGNEMENT - FORMATION

/ Jeux d'entreprise

Le CIPE développe depuis 1985 des outils pédagogiques adaptés aux enseignements, et pour des publics variés (baccalauréat, IUT, écoles de commerce et ingénieurs, masters, mastères, ...).

/ Développement pédagogique

- Nous développons aussi des jeux sur mesure en cohérence avec votre projet pédagogique spécifique.
- Nos jeux génériques peuvent également s'adapter à vos demandes (nombre de participants, concepts abordés, ...).

/ Transfert & Co-animation

Nous vous accompagnons dans la prise en mains de tous nos jeux, mais aussi lors de la mise en œuvre avec vos étudiants.

NOTRE RÉSEAU À L'INTERNATIONAL

/ Nous accompagnons nos clients dans leurs projets internationaux.

En voici quelques exemples :

- Bel (Algérie, Slovaquie, Açores, Portugal)
- Michelin (Chine, Inde, Serbie, Roumanie)
- Poclain hydraulics (USA, Italie, Slovénie, Tchéquie, Inde, Espagne)
- Vallourec (USA, Brésil, Allemagne, Ecosse)

/ Nous avons des partenaires (formateurs et distributeurs) dans plusieurs pays :

Algérie



Rachid ARKOUN

-BIBLIOMED
DES 2 RIVES-

Alger

Belgique



Karin COMBLE

-KNOWLEDGE
MANAGEMENT
SERVICES-

Mons

Maroc



Fouad RIANE

-BUSINESS PROCESS
CONSULTING-

Casablanca

Sénégal



Ibrahima DIALLO

-IBIS LOGISTICS
CONSULTING-

Dakar

Tunisie



Salah BOUSBIA

Tunis

PARMI NOS RÉFÉRENCES



BVLGARI





56 avenue Henri Ginoux, 92120 Montrouge
Tél. + 33 (0) 1 40 64 59 18

info@cipe.fr
www.cipe.fr