

## ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

### 5 - REFERENTIELS

Article L6113-1 [En savoir plus sur cet article...](#) Créé par [LOI n°2018-771 du 5 septembre 2018 - art. 31 \(V\)](#)

« Les certifications professionnelles enregistrées au répertoire national des certifications professionnelles permettent une validation des compétences et des connaissances acquises nécessaires à l'exercice d'activités professionnelles. Elles sont définies notamment par un **référentiel d'activités** qui décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés, un **référentiel de compétences** qui identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui en découlent et un **référentiel d'évaluation** qui définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis. »

SYNTHESE DU REFERENTIEL D'ACTIVITES			
<b>1 Elaborer une stratégie d'innovation cohérente avec la stratégie de l'entreprise</b>	<b>2 Concrétiser une intention en projet d'innovation</b>	<b>3 Commercialiser l'innovation sur un marché émergent</b>	<b>4 Développer l'autonomie d'une équipe et sa performance par l'intelligence collective</b>

La certification propose 4 blocs de compétences décrits ci-dessous dans le référentiel d'activités, de compétences et d'évaluations. Les évaluations majeures concernant la certification du Manager de l'Innovation Technologique consistent en 2 projets :

- le projet « IBS : INNOVATION & BUSINESS STRATEGY »,
- le projet « CREATIVE PROJECT CHALLENGE »,
  
- et une thèse professionnelle.

D'autres évaluations viennent renforcer la certification, telles que études de cas, réponse à appel d'offres, Serious game d'innovation, dossiers de synthèse, simulations...

## ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

### Description des 2 projets et des livrables attendus :

- **« IBS : INNOVATION & BUSINESS STRATEGY » : Mission de type consulting menée pour un commanditaire entreprise, Mission collective par groupe de 6 candidats, sur une durée de 4 à 6 mois**, sur la base du cahier des charges du projet IBS, qui correspond à la production d'un rapport d'étude complet et réaliste qui puisse être exploité réellement dans le cadre des objectifs de développement poursuivi par le commanditaire.  
Afin d'être au plus proche de la réalité de l'innovation technologique dans les entreprises et organisations, ce projet s'appuie systématiquement sur un sujet d'innovation proposé par une entreprise ou un porteur de projet en phase de création.

#### Livrables :

- Rapport d'analyse préalable issu de la veille stratégique et technologique,
  - Etude de propriété intellectuelle (PI),
  - Etude des solutions argumentées de financement de l'innovation,
  - Business model de développement,
  - Business plan de développement étoffé,
  - Préconisations élaborées pour un réseau de partenaires,
  - Plan de communication sur le secteur/territoire visé,
  - Plan de distribution.
- **« CREATIVE PROJECT CHALLENGE » : Projet réalisé sur 6 mois, pour un commanditaire entreprise**, par groupe de 4 à 6 participants.

#### Livrables :

- Fiche concept de l'innovation,
- Choix de la méthode créative de conception,
- Prototype de l'innovation,
- Choix argumenté de la méthode de gestion de projet préconisée,
- Plan projet de déploiement de l'innovation avec liste de livrables et planning directeur,
- Suivi de l'avancement du projet à partir de KPI's,
- Rapport d'étude et présentation à l'oral au commanditaire entreprise.

## ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

- **La thèse professionnelle :**

La thèse professionnelle permet d'évaluer l'acquisition de compétences d'abstraction, de conceptualisation, de synthèse et de prise de recul par rapport à la pratique des activités 1 à 4, et à proposer des solutions opérationnelles. Elle ne saurait être un simple rapport descriptif d'activités en entreprise.

**La thèse professionnelle, conformément aux directives de la Conférence des Grandes Ecoles, est précédée d'une mission professionnelle en entreprise dont la durée minimale est de 4 mois et qui peut aller jusqu'à 6 mois.**

Elle doit être conçue comme un véritable travail d'Etudes et de Recherche qui s'inscrit dans le champ de spécialisation du titre.

Elle correspond à une réflexion qui énonce et analyse une problématique managériale choisie et illustrée par l'expérience professionnelle. Cette problématique doit répondre à une préoccupation ou un objectif directement lié à l'activité.

Elle contient :

**1- Une introduction** énonçant la problématique étudiée, la méthode et les hypothèses de travail choisies.

**2 - Un corps principal** organisé en plusieurs parties comportant :

- Un développement théorique fondé sur une recherche bibliographique approfondie et récente.
- Un exposé de la méthode retenue pour traiter la problématique, étayée et validée par des résultats concrets. (Comparaison théorie-pratique).
- Des recommandations d'actions opérationnelles issues des résultats mis en évidence (Analyse personnelle des avantages et des limites).

**3 - Une conclusion** qui résume les principaux résultats et élargit le sujet traité.

Elle fait l'objet d'un rendu écrit (individuel) de 80 à 100 pages, hors annexes ; document écrit et soutenance orale, évalués par un jury mixte académique et professionnel, en présence du responsable du MS de TBS.

L'obtention de la totalité de la certification résulte de la validation complète de ces différentes évaluations et de la rédaction et soutenance d'une thèse professionnelle.

Dans le cadre d'un dossier VAE, le candidat doit valider les 4 blocs de compétences et présenter par un dossier écrit solide étayé de preuves son parcours professionnel, suivi d'une soutenance à l'orale.

## ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

### Bloc n°1 : Elaborer une stratégie d'innovation cohérente avec la stratégie de l'entreprise

<b>REFERENTIEL D'ACTIVITES</b> <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	<b>REFERENTIEL DE COMPETENCES</b> <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	<b>REFERENTIEL D'ÉVALUATION</b> <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		<b>MODALITÉS D'ÉVALUATION</b>	<b>CRITÈRES D'ÉVALUATION</b>
Veille stratégique sur l'éco système de l'entreprise	<p>Analyser les évolutions des marchés pouvant être concernés par l'innovation pour déterminer les segments de marché et les zones géographiques à viser et mesurer le potentiel du marché</p> <p>Sur le marché et territoire ciblés, comparer les offres substituables existantes et positionner la différenciation de son innovation</p> <p>Livrer un benchmark actualisé pour alimenter la conception de l'offre complexe</p>	<p><b>PROJET « IBS : INNOVATION &amp; BUSINESS STRATEGY »</b>  <b>Mission de type consulting menée pour un commanditaire entreprise, menée sur 4 à 6 mois</b>  <b>Mission collective par groupe de 6 candidats</b></p> <p><b>PHASE 1 : Rapport d'analyse préalable issu de la veille stratégique et technologique</b></p> <p>Rendus :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Synthèse de la veille stratégique</li> <li>• Synthèse de la veille technologique, étude de l'art à ce jour pour tous les droits de PI cohérents avec l'innovation</li> <li>• Cartographie simulée des acteurs potentiels à partir du dossier de veille réalisé</li> <li>• Analyse des verrous technologiques pré-identifiés</li> </ul>	<p>Les tendances d'évolution du marché sont analysées et valident les segments et zones de marché envisagées pour l'innovation.</p> <p>Un comparatif des offres existantes sur le marché sous forme de benchmark est réalisé et permet de situer l'innovation par rapport aux avantages et aux manques des offres concurrentes.</p> <p>Pertinence de l'analyse des données fournies, en croisant les informations recueillies</p>
Veille technologique	<p>Comprendre les enjeux de la propriété intellectuelle dans les relations avec les différents acteurs tiers dans l'optique d'adopter la stratégie de développement et de mise sur le marché la plus appropriée</p> <p>Réaliser un état de l'art sur les technologies existantes ou à venir, potentiellement concurrentes, (y compris la veille sur les brevets et l'émergence des brevets dans le monde) pour l'innovation concernée, pour identifier des applications possibles pour l'entreprise, et les prioriser</p> <p>Détecter les projets innovants en rapport avec la stratégie de l'entreprise (technologies, marchés, utilisations)</p> <p>Elaborer un rapport d'analyse sur les points clés identifiés</p>	<p>Rendus :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Synthèse de la veille stratégique</li> <li>• Synthèse de la veille technologique, étude de l'art à ce jour pour tous les droits de PI cohérents avec l'innovation</li> <li>• Cartographie simulée des acteurs potentiels à partir du dossier de veille réalisé</li> <li>• Analyse des verrous technologiques pré-identifiés</li> </ul>	<p>L'état de l'art présenté met en évidence les technologies existantes ou à venir</p> <p>Le rapport d'analyse synthétise les enjeux de la propriété intellectuelle pour le commanditaire entreprise concerné</p> <p>Le rapport d'analyse identifie les applications possibles de l'innovation étudiée et les priorise par rapport à l'innovation prévue</p>

## ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

Exploration du marché existant ou émergent	Explorer le marché potentiel, en rencontrant les acteurs terrain, clients potentiels, partenaires, afin de nourrir la réflexion sur l'offre complexe (services et technologies) à proposer Reporter une synthèse contextualisée et argumentée des informations recueillies à la DG et aux différents services concernés, pour ajuster le projet d'innovation	<b>Présentation d'une production écrite et d'un oral devant un jury d'experts composé du commanditaire entreprise (et éventuellement de son équipe) et des experts enseignants de la certification</b>	La synthèse explicite sous forme de critères pertinents et hiérarchisés le marché, les clients et partenaires potentiels
Identification des verrous technologiques et liens avec la R&D	Identifier à l'aide des experts les verrous technologiques associés à l'innovation. En extraire des recommandations à l'intention de la R&D pour établir une roadmap.		Le dossier veille présenté identifie les verrous technologiques correspondant à l'innovation Des recommandations argumentées sont présentées au commanditaire ou au service R&D
Diagnostic stratégique de l'innovation de l'entreprise	Réaliser un diagnostic selon une vision macroscopique de l'écosystème de l'entreprise, pour mettre en évidence la dynamique du secteur d'activité et les tendances, en utilisant des outils du type (PESTEL, SWOT, PORTER, cartes des groupes, ...)	<b>PROJET « IBS : INNOVATION &amp; BUSINESS STRATEGY »</b> <b>Mission de type consulting menée pour un commanditaire entreprise, menée sur 4 à 6 mois</b> <b>Mission collective par groupe de 6 candidats</b>  <b>A partir du rapport d'analyse préalable issu de la veille stratégique et technologique, réalisé en phase 1,</b>  <b>PHASE 2 : Elaboration d'une stratégie d'innovation</b>	Diagnostic stratégique contextualisé et mise en évidence des tendances clés pour la stratégie d'innovation de l'entreprise, opportunités et risques, forces et faiblesses internes
Elaboration d'une stratégie d'innovation en cohérence avec la stratégie de l'entreprise	Identifier, à l'aide du diagnostic stratégique, de l'histoire, de la culture de l'entreprise et de son business, les éléments clés qui vont guider la stratégie d'innovation de l'entreprise A partir du diagnostic d'innovation réalisé, apporter ses recommandations stratégiques et les présenter à sa direction générale pour inscrire son projet d'innovation dans la cohérence de la stratégie de l'entreprise et le mettre en corrélation avec l'organisation et les ressources, en faisant ressortir éventuellement les écarts		Suite au diagnostic réalisé, Identification et analyse des écarts à combler pour guider la stratégie d'innovation de l'entreprise  Recommandations concrètes et appropriées pour faciliter la prise de décisions de la direction générale
Financement de l'innovation	Rechercher et obtenir des solutions de financement de l'innovation afin de garantir un environnement favorable à la poursuite du projet Etudier les possibilités de financement « ouvertes » afin d'anticiper sur les dossiers futurs de demandes d'aides et de subventions (crédit impôt recherche, financements régionaux, nationaux, européens, partenariats, ...) et les	Livrables : • Diagnostic stratégique contextualisé et mise en évidence des tendances clés, opportunités et risques, forces et faiblesses internes	Identification des sources de financement possibles, tant externes qu'internes Analyse argumentée des risques possibles liés au financement

## ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

	<p>financements internes et sélectionner les modes de financement les plus appropriés Synthétiser l'ensemble des solutions de financement possibles en mettant en avant les avantages et risques de chaque solution</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Proposition d'une stratégie de PI adaptée aux objectifs</li> <li>• Business plan de développement</li> <li>• Etude des solutions argumentées de financement de l'innovation</li> </ul>	<p>Pertinence des solutions de financement proposées, compte tenu de la situation de l'entreprise</p>
<p>Recommandations stratégiques par rapport à la Protection Intellectuelle et au financement de l'innovation</p>	<p>Présenter à la DG et/ou au marketing de l'innovation ses préconisations argumentées et priorisées, à partir des rapports d'analyses précédents effectués (veille technologique, solutions de financement), pour faciliter la prise de décisions</p>	<p><b>Présentation d'un dossier écrit et d'un oral devant un jury d'experts composé du commanditaire entreprise (et éventuellement de son équipe) et des experts enseignants de la certification</b></p> <p style="text-align: center;">+</p> <p>Etudes de cas d'entreprises spécifiques sur un thème donné :</p> <p>Positionnement d'une innovation à partir de données marché et d'un benchmark concurrentiel Etude de cas spécifique sur la Propriété Intellectuelle Montage simulé d'une demande d'aides et de subventions (crédit impôt recherche, financements régionaux, nationaux, européens, partenariats, ...) et de financements internes et sélection des modes de financement les plus appropriés Dossier.</p>	<p>Les préconisations en matière de protection intellectuelle sont argumentées et priorisées, pour faciliter la prise de décision de la Direction générale, ou des services concernés par l'innovation</p>

## ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

Bloc n°2 : Concrétiser une intention en projet d'innovation			
REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
Choix d'une ou plusieurs méthodologies de gestion de projet adaptées à un projet d'innovation	Identifier la méthode la plus adaptée à son projet parmi le prédictif ou une des méthodes agiles. Diagnostiquer une situation, les besoins d'un projet permettant de choisir la ou les méthodes de gestion de projet en accord avec la culture d'entreprise pour mener à bien un projet d'innovation	<p><b>« CREATIVE PROJECT CHALLENGE » : Projet réalisé sur 6 mois, pour un commanditaire entreprise, par groupe de 4 à 6 participants, avec pour livrables :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fiche concept de l'innovation</li> <li>• Choix de la méthode créative de conception</li> <li>• Prototype de l'innovation</li> <li>• Choix argumenté de la méthode de gestion de projet préconisée</li> <li>• Plan projet de déploiement de l'innovation avec liste de livrables et planning directeur</li> <li>• Suivi de l'avancement du projet à partir de KPI's</li> </ul> <p><b>Rapport d'étude et présentation à l'oral au commanditaire entreprise, jury d'experts composé du commanditaire entreprise et des experts académiques concernés et/ou du responsable pédagogique.</b></p> <p><b>Il est proposé aux participants de présenter les Certifications PMI<sup>®</sup> CaPM<sup>®</sup> Scrum PSM<sup>™</sup></b></p>	Argumentation de la méthode choisie pour mener à bien un projet d'innovation La fiche concept présente de façon structurée la méthodologie de gestion de projet choisie
Déploiement d'une méthode de gestion de projet adaptée	Déployer une ou des méthodes de gestion de projet, en s'appuyant sur les référentiels de certification projet existants, permettant d'atteindre les objectifs fixés Décliner les objectifs stratégiques du projet en objectifs opérationnels « SMART » : simples, mesurables, atteignables, réalistes et temporellement définis.		Les objectifs du projet d'innovation sont clairement définis La méthodologie de déploiement est argumentée et s'appuie sur des référentiels projets existants
Pilotage et suivi du projet	Concevoir et alimenter les KPIs et tableaux de bords du projet. Définir et animer les instances de pilotage pour la mise en mouvement des équipes autour des résultats et la mise en œuvre de plans d'actions. Suivre, analyser et interpréter les résultats, les diffuser et les communiquer de façon pertinente au sein de l'équipe projet et à l'extérieur, alerter sur de potentielles dérives des objectifs.		Des KPI's pertinents permettent de suivre l'avancement du projet Une animation de projet autour des KPI'S est mise en œuvre, permettant de faire le point et d'alerter sur des dérives éventuelles
Mise en œuvre d'une méthode de conception créative et itérative	Déployer et animer une démarche de conception créative et itérative telle que le design thinking en s'appuyant sur des ateliers collectifs, enquêtes terrain, etc... afin d'aboutir à la livraison d'un prototype viable.		Une méthode de conception créative est mise en œuvre pour permettre le déploiement du projet et la livraison d'un prototype.

## ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

Bloc n°3 : Commercialiser l'innovation sur un marché émergent			
REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
Elaboration d'un modèle économique innovant et fiable, adapté à l'innovation technologique et à son marché	Réaliser un business model et business plan détaillés, pour la mise sur le marché de l'innovation, ou mise en déploiement en interne	<b>PROJET « IBS : INNOVATION &amp; BUSINESS STRATEGY »</b> <b>Mission de type consulting menée pour un commanditaire entreprise, menée sur 4 à 6 mois</b> <b>Mission collective par groupe de 6 candidats</b>  <b>PHASE 3 : élaboration du business model et du business plan de développement</b>  Livrables : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Business model de développement</li> <li>• Business plan de développement</li> <li>• Préconisations élaborées pour le réseau de partenaires</li> <li>• Plan de communication sur le secteur/territoire visé</li> <li>• Plan de distribution</li> </ul> <b>Présentation d'un dossier écrit et d'un oral devant un jury d'experts composé du commanditaire entreprise (et éventuellement de son équipe) et des experts enseignants de la certification</b>  + Etude de cas (sur un cas réel ou simulé d'entreprise), le candidat doit réaliser un	Le business plan proposé pour la mise sur le marché de l'innovation explicite et argumente : <ul style="list-style-type: none"> <li>• la présentation de l'innovation, du marché et de la stratégie envisagée</li> <li>• la présentation du modèle économique envisagé</li> <li>• l'organisation prévisionnelle pour la mise sur le marché</li> </ul>
Choix du modèle « Make team by », (partenariats / sous-traitance / ou en interne ...)  et  Construction de partenariats stratégiques	A partir d'une cartographie des partenaires potentiels existant sur le territoire choisi et d'une analyse interne de la capacité « à faire » de l'entreprise, sélectionner les solutions appropriées au projet d'innovation, en procédant à une priorisation selon des indicateurs d'analyse pertinents  Négocier avec les partenaires la mise en place d'une collaboration  Envisager les partenariats possibles, en s'appuyant sur des contrats de partenariats types (joint-venture, licensing...) et des experts juridiques pour valider les modes de partenariats possibles		Proposition argumentée des partenariats à mettre en œuvre pour l'innovation concernée, prenant en compte les spécificités du territoire géographique visé  Une analyse des points forts dans le cadre d'une négociation envisagée avec les partenaires est réalisée
Organisation de la communication sur le territoire visé et/ou en interne	En relation avec le service marketing et communication de l'entreprise, organiser sur le territoire des opérations de communication, mixant la participation à des salons, des évènements spécifiques de lancement, communication digitale, pour donner de la visibilité au produit/service innovant		Recommandations structurées et cohérentes avec les spécificités du territoire visé, mixant la participation à des salons, des évènements spécifiques de lancement, communication digitale, pour donner



## ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

	En interne, diffuser les bonnes pratiques, utiliser les bons canaux de communication pour promouvoir l'innovation et sa mise en œuvre	business model, et un business plan synthétique proposant la mise sur le marché de l'innovation Epreuve individuelle, examen 2h	de la visibilité au produit/service innovant
Business développement pour aboutir à la mise sur le marché	Mettre en place des actions de lobbying, obtenir des engagements, voire des contrats d'acteurs spécifiques. Être à l'écoute du terrain et faire remonter les informations utiles en interne. Mettre en place un réseau de distribution adapté à la mise sur le marché de son offre innovante (produit et/ou service). Transférer le déploiement de l'innovation aux commerciaux et partenaires terrain.	Etude de cas de simulation de mise en place de partenariats Epreuve individuelle, examen 2h  Etude de cas simulée (cahier des charges pour une relation avec un service de communication) Epreuve individuelle, examen 2h	Propositions argumentées concernant le réseau de distribution possible pour l'innovation sur un marché et territoire donné  Recommandations structurées permettant à l'équipe commerciale de prendre en main le déploiement de l'innovation, alertes éventuelles sur des risques potentiels
Conception détaillée de l'offre complexe proposée en réponse à un appel d'offres	En fonction des données collectées et traitées, informations concrètes du terrain à prendre en compte, coordonner l'élaboration complète de l'offre avec tous les services internes impliqués, (service juridique, RH, techniques...) Valider avec le service de gestion la proposition financière en réponse à l'appel d'offres	Etude de cas d'une simulation de réponse à un appel d'offres (livrable : cadre détaillé de réponse à un appel d'offres, analyse des risques, points de vigilance) Dossier	Le candidat élabore le cadre de réponse à un appel d'offre précisant : <ul style="list-style-type: none"> <li>• La compréhension du contexte et des enjeux</li> <li>• Les services concernés par la réponse</li> <li>• La structuration sous forme de rubriques détaillées de sa réponse à appel d'offres</li> <li>• Les grandes lignes financières ou données permettant le chiffrage ultérieur</li> <li>• Une analyse des risques et des points de vigilance dans la préparation de la réponse (ex, informations complémentaires à rechercher)</li> </ul>

## ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

### Bloc n°4 : développer l'autonomie d'une équipe et sa performance par l'intelligence collective

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
Création d'un cadre favorable à l'émergence de l'intelligence collective	<p>Instaurer un conteneur sécurisé pour le groupe par la mise en place d'un cadre et de règles de fonctionnement.</p> <p>Préparer et favoriser le dialogue par la découverte de la notion de cadre de référence, grâce à des approches, méthodes et outils tels que l'AT ou la PNL par exemple.</p> <p>Favoriser la constitution du groupe performant par la découverte de la notion de besoins psychologiques, grâce à des approches, méthodes et outils de développement personnel.</p> <p>Comprendre et mettre en œuvre une communication efficace au sein de l'équipe et vers l'extérieur, grâce à des approches, méthodes et outils de connaissance de soi</p>	<p>« <b>CREATIVE PROJECT CHALLENGE</b> »  <b>sous forme d'expérimentation + auto-évaluation retex : évaluation par le groupe sous forme d'un rapport de retour d'expériences et des acquis, individuel et collectif (prise de recul sur soi et sur le groupe)</b>                      Le rapport de retour d'expérience accompagnant le projet trace et documente avec fidélité l'historique du projet ; il inclut le retour d'expérience collectif et individuel des apprenants.</p>	<p>Prise de recul, qualité de l'analyse et regard critique sur l'expérience                      Identification des axes de remise en question                      Le rapport de retour d'expérience accompagnant le projet trace et documente avec fidélité l'historique du projet ; il inclut le retour d'expérience collectif et individuel des apprenants.</p>
Construction et accompagnement d'une équipe performante et autonome : l'intelligence collective en réponse à la complexité.	<p>Imaginer et déployer un processus d'apprentissage de l'intelligence collective pour une équipe dans le cadre d'un projet, de sa constitution à la création d'une vision partagée.</p> <p>Concevoir et animer des instances (réunions, ateliers, ...) en intelligence collective grâce à la créativité et la mise en application de méthodes et outils.</p> <p>Diagnostiquer le besoin d'accompagnement d'une équipe en fonction de son stade de développement et proposer des solutions adaptées</p> <p>Mettre en œuvre un processus de régulation au sein d'une équipe.</p>	<p><b>Serious game : Etude de cas sous forme de situation simulée ou réelle d'entreprise :</b>  <b>Vous êtes le chef de projet d'une innovation, vous êtes leader dans une équipe fraîchement constituée, avec des difficultés particulières identifiées, (des compléments d'informations livrées au fur et à mesure de la journée)</b>  <b>Recommandations de résolutions</b></p>	<p>Les solutions trouvées et mises en œuvre se sont appuyées sur des outils pertinents de déploiement de l'intelligence collective</p> <p>Animation d'équipe structurée grâce à des outils pertinents, argumentés favorisant la performance collective</p> <p>Propositions de solutions de régulation adaptées dans une situation de tensions ou lors d'un conflit</p>

## ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

Développement de la posture de leader, un prérequis au développement de l'équipe	Découvrir son type de leadership par la connaissance et la compréhension de soi, grâce à des approches, méthodes et outils de développement personnel  Prendre sa place de leader pour mieux accompagner l'équipe performante vers l'autonomie.	<b>Journée(s) séminaire en groupes (4 personnes)</b> <b>Remise d'un dossier écrit et présentation à l'oral devant un jury mixte de professionnels et d'intervenants de la certification</b>	Affirmation d'un leadership au travers : <ul style="list-style-type: none"><li>- De la communication mise en place</li><li>- De l'adhésion de l'équipe aux propositions</li><li>- De la mesure de la progression de la performance de l'équipe</li></ul>
--	---	--	--