



Valorisez votre cartographie !

*formation-action proposée
dans le cadre du séminaire TEMPO
(Techniques de Modélisation des Processus et de l'Organisation)*

Les justifications de cartographier les processus sont multiples. Quel que soit l'investissement, les bénéfices doivent être maximisés.

Pendant cinq jours d'actions structurées, notre consultant-formateur assiste vos cartographes dans la réalisation d'un diagnostic et l'étude de nouvelles opportunités.

La pertinence des cartes, leur périmètre, leur maille de description, ... sont examinés selon vos objectifs et votre organisation. Cette analyse qualitative et quantitative conduit l'équipe à actualiser son plan d'action.

Démarche

Cette formation-action se déroule en 5 jours. Elle est conduite auprès des quelques personnes en charge de la cartographie. Elle est idéalement menée sur une période de 2 semaines, qui suivent la tenue du séminaire TEMPO.

La cartographie et son contexte (1 jour)

Au cours de deux séances, l'équipe présente au consultant-formateur : les objectifs, l'organisation de projet, le déroulement et les événements marquants, l'état d'avancement, le contenu de la cartographie.

Des opportunités de compléments, de simplification, d'offre de service, ... sont envisagées collectivement (brainstorming).

Les clients (1 jour)

Un panel de 4 à 5 personnes parmi les clients (existants ou pressentis) de la cartographie est choisi. Un binôme formé par le consultant et un membre de l'équipe les interviewe individuellement sur leurs perceptions et attentes en matière de services d'information. Cet entretien semi-structuré dure environ une heure.

2 jours de séminaire TEMPO
+ 5 jours d'accompagnement

e-media management est un organisme de formation agréé.
Nos factures tiennent lieu de convention de formation simplifiée.

Les cartes (3 x 0,5 jour)

Chaque type de carte privilégie un angle de vue, met à contribution divers objets méthodologiques. Ces principaux objets ont été vus dans le séminaire. Notre consultant-formateur complètera au besoin cette panoplie. Il aidera l'équipe à restructurer la base d'information, en fonction de l'existant et des axes d'évolution pressentis.

Modérons tout élan méthodologique ! En fonction du ou des périmètres couverts, les finesses de description doivent correspondre aux moyens d'initialisation, et de mise à jour. La volumétrie des cartes et des objets s'accroît significativement à chaque palier. Les charges de travail induites doivent correspondre aux moyens. Des scénarios sont envisagés.

Pour disposer de propositions concrètes, chaque membre de l'équipe réalise des cartes-tests. Les ajustements sont souvent nécessaires.

Les lecteurs (0,5 jour)

Les collaborateurs des clients rencontrés forment souvent le cœur de lectorat. L'usage qu'ils font des cartes valorise le service d'information rendu, génère les gains escomptés. Ces usages doivent être identifiés et optimisés.

L'équipe cherchera à qualifier les populations en terme de recherche d'information, de navigation, de niveau et de mode de lecture.

L'organisation du « service client » doit prendre en compte les remarques et retours d'information des utilisateurs de la cartographie.

Plan d'action (2 x 0,5 jour)

Une revue des sujets abordés sur la période consolide le bilan, les axes de progrès, les marges de manœuvre. Un plan d'action est bâti par l'équipe : travaux à réaliser, analyse complémentaire, argumentaire, plan de communication, ... Des alternatives peuvent être proposées.

La présentation du diagnostic auprès du management, voire des clients, clôture cette formation-action. La prise de décision n'est pas de notre ressort !

CONTACT : 01 41 24 01 17