# Management, Outils et Méthodes

**ECTS** : 3

**Description du contenu de l'enseignement :**

Ce cours en deux parties vise à doter les futurs consultants, en transformation des pratiques de travail dans les organisations, d'un solide bagage pour accompagner les projets ERPs sur lesquels ils vont intervenir, tant dans leur capacité à appréhender leur structuration spécifique, que dans leur agilité à déployer leurs savoir-être afin d'accomplir avec succès leurs missions.

La 1ère partie offre tout d'abord un tour d'horizon du marché des ERPs, de la spécificité de leurs projets, des budgets, des critères d'implémentation, tout comme des impacts environnementaux.

A travers des études de cas, les futurs consultants développent ensuite leurs capacités à structurer un ERP autant qu'à accompagner leurs clients et lever les résistances au changement avec les principaux outils de l'intelligence collective.

Dans une deuxième partie, le consultant apprend à communiquer, alerter, persuader et convaincre quelque soient ses interlocuteurs et son contexte. Rhétorique argumentative et connaissance des profils de personnalités (ennéagramme) viennent l'aider à savoir présenter, faire passer des messages, argumenter et pousser à la décision selon les enjeux que requiert la situation.

**Compétence à acquérir :**

- Connaître les principaux outils, enjeux et écueils d'un projet ERP

- Etre en mesure de proposer les principales structures organisationnelles à paramétrer dans SAP pour permettre son implémentation chez un Client

- Comprendre les freins collectifs et individuels au changement, savoir décoder les résistances

- Expérimenter les leviers et les outils de l'intelligence collective pour dépasser les résistances et susciter l'engagement

- Développer savoir-être, posture réflexive et capacités à réagir dans des situations à forts enjeux

- Comprendre les différents profils de personnalités et les bases de la rhétorique argumentative pour mieux savoir argumenter