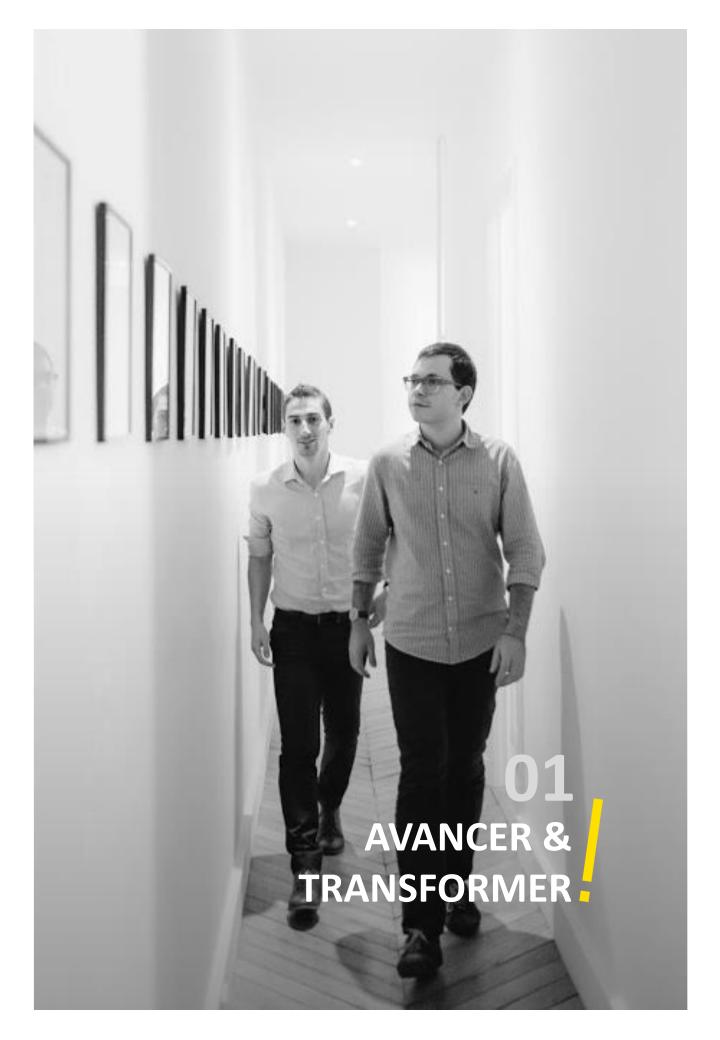
## **CATALOGUE DE**

# FORMATION 2020

talisker

	DES	FORMATIONS POUR AVANCER ET TRANSFORMER	2
	VOS BESOINS		
		M'organiser et faire évoluer mon offre en pensant stratégie	5
		Améliorer ma posture client et valoriser mon offre	6
		Adapter mes pratiques pour renforcer la fourniture et la gestion des services	7
	NOS FORMATIONS		8
	Stratégie & Mangement	Modes d'organisation des DSI et compétences	9
		Stratégie Océan bleu	10
		Business model et création de valeur	11
		Développer la maturité « innovation » de l'entreprise	12
		Manager à l'époque agile	13
	Posture client	Communication écrite et orale	14
		Marketing de la DSI	15
		Marketing produit	16
		Relation client	17
		Culture client	18
		ITIL Foundation v3 & 4	17
	Pratiques	Gestion de projet	19
		Agile SCRUM Foundation	20
		DevOps Foundation & Professional	21
	NOS FORMATEURS		24



01

## DES FORMATIONS POUR AVANCER ET TRANSFORMER

Chez Talisker, notre approche de la formation n'est pas celle d'un organisme de formation de grande envergure : nous concevons la formation comme un support des transformations réalisées dans le cadre de nos activités de conseil. C'est pourquoi nous y apportons notre expérience en plus des connaissances et outils qui mettent en conscience et en confiance pour mobiliser et libérer les énergies.

## RÉPONDRE À VOS ENJEUX, RÉSOUDRE VOS PROBLÉMATIQUES

Toutes nos formations servent une ambition, celle de fournir au client de l'organisation la valeur qu'il en attend

- Garantir les opérations et la production quotidienne, maîtriser et développer votre patrimoine,
- Préparer l'avenir et construire demain,
- Montrer la valeur,
- Maîtriser les méthodologies et référentiels (ITIL®, Agile Scrum®, ISO, etc...)

#### TRANSMETTRE LA CONNAISSANCE AU TRAVERS DU DISPOSITIF APPROPRIÉ

Nous utilisons tous les canaux de diffusion adaptés pour transmettre savoir-faire et savoir-être : présentiel, conférences, séminaires, e-learning, coaching, etc.

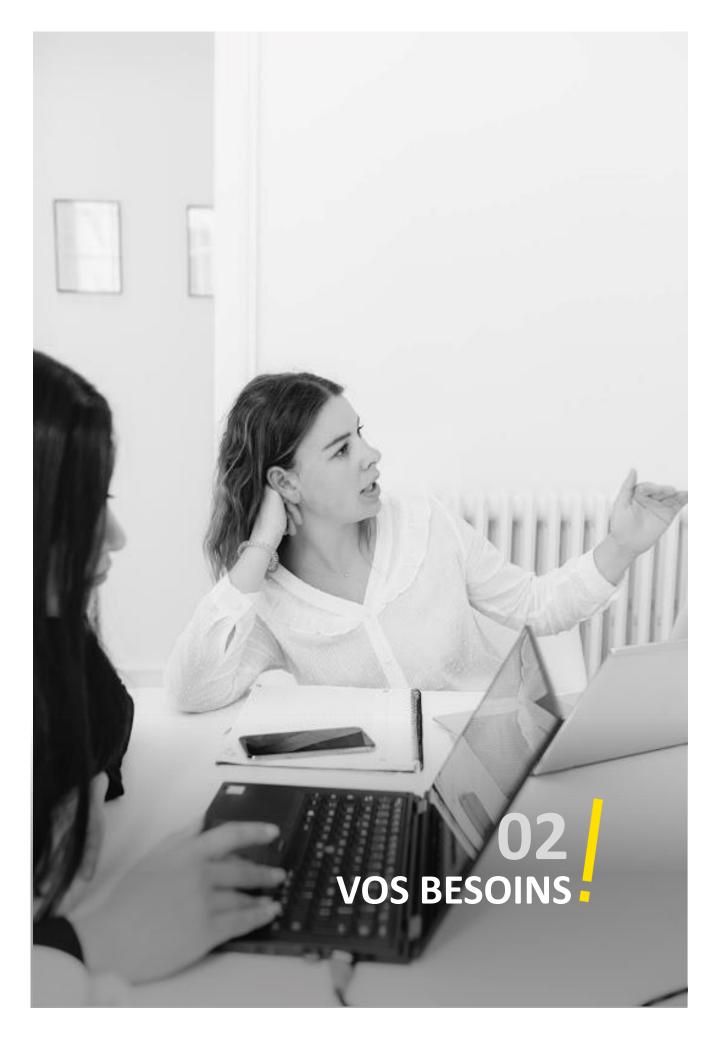
Au cours de notre action de formation, nous mobilisons les Hommes et leur énergie via des moyens interactifs adaptés à votre contexte : ateliers en groupe, mise en situation, Lego®, etc.

#### FAIRE BÉNÉFICIER DE NOS EXPÉRIENCES ET CONNAISSANCES

Nous sommes convaincus que la pratique s'acquiert par le geste, c'est pourquoi toutes nos formations laissent une large place à la mise en œuvre par vous même des concepts abordés.

Nos formateurs sont avant tout consultants et ont une expérience opérationnelle des sujets qu'ils adressent. Ils vous offrent les 13 ans d'expérience du cabinet sur les problématiques de stratégie, de transformation des organisations et de gestion des services.

COMME NOS EXPÉRIENCES, NOTRE CATALOGUE S'ENRICHIT EN PERMANENCE!





## M'ORGANISER ET FAIRE ÉVOLUER MON OFFRE EN PENSANT STRATÉGIE

# Vous êtes contraint d'innover et de vous adapter! Munissez-vous des outils stratégiques et d'une organisation adaptée!

« Comment les technologies impactent-elles mon organisation ? », voilà bien un enjeu des plus compliqués tant les marchés bougent et les besoins évoluent. À cela s'ajoute la multiplicité des offres concurrentielles qui vous remettent constamment en question, challengent votre offre et in fine, votre organisation.

Il faut donc trouver sa place dans son écosystème et prendre les « parts de marché » à la hauteur de ses ambitions. Pour cela l'entreprise doit se doter d'une **stratégie business**, de différenciation...d'une **stratégie d'innovation**.

Et vos équipes, seront-elles structurellement armées pour jouer cette partition ? Ontelles les compétences de demain ?

Côté SI, dans un contexte où les solutions technologiques sont toujours plus impactantes et les compétences trop rares, la DSI doit se doter de **l'organisation qui répondra aux attentes de demain**.

« Comment me différencier des concurrents tout en maintenant ma valeur et mes prix ? »

«Quels nouveaux rôles et compétences sont à développer pour répondre aux enjeux de demain. »

« Comment le cloud impacte-t-il mon organisation? »

### NOS FORMATIONS

## MODES D'ORGANISATION DES DSI ET COMPÉTENCES

Connaitre les modèles d'organisation, savoir définir la cible qui répondra à vos enjeux et aux évolutions du marché.

Discuter des leviers : zoom sur la stratégie de sourcing et les nouveaux rôles et compétences...

## STRATÉGIE OCÉAN BLEU

Se familiariser avec les concepts associés à la Stratégie Océan Bleu et vous permettre d'en comprendre les grandes étapes de mise en œuvre.

#### BUSINESS MODEL ET CRÉATION DE VALEUR

Savoir challenger le caractère innovant des concepts et/ou projets et apprécier le risque associé. Reconnaître et analyser des innovations de business model pour développer la création de valeur.

## DÉVELOPPER LA MATURITÉ INNOVATION DE SON ORGANISATION

Disposer de repères qui vous permettent de diagnostiquer et de faire progresser la maturité innovation de votre entreprise.





## Donnez-vous les moyens de devenir un business partner pour vos clients-métiers!

## Ces formations adressent la relation des fonctions support à leur écosystème.

Les fonctions support ont une position ambiguë dans l'entreprise : traditionnellement, et par définition, vues comme « improductives », elles sont pourtant des chevilles ouvrières essentielles des processus de production de l'entreprise.

C'est pour relever ce défi de la valorisation de ces fonctions que nous avons conçu une série de formations qui se proposent d'appliquer au « marché interne » des entreprises, des techniques et outils du marketing, du commerce et de la communication.

Les fonctions support disposent ainsi des compétences et outils leur permettant d'agir en business partners de leurs clients-métiers et de valoriser leurs services et produits auprès d'eux.

- « Quelle posture et quels outils pour augmenter ma valeur auprès de mes clients internes ? »
- « Comment diffuser la culture client/service/valeur auprès de mes équipes »
- « Comment construire et faire vivre une relation de niveau business-partner ? »



## NOS FORMATIONS

## COMMUNICATION ÉCRITE & ORALE

Comment s'exprimer clairement et capter l'attention de son audience grâce à une méthode simple.

#### MARKETING DE LA DSI

Les concepts marketing et communication appliqués à la DSI: service, client, valeur, benchmark, pricing, stratégie.

## RELATION CLIENT

La posture des acteurs et les techniques commerciales pour professionnaliser la relation et devenir un business partner.







## Dotez-vous de pratiques génératrices de performance et de confiance pour vos clients!

En tant que **fournisseur de services**, vous avez des préoccupations récurrentes dont : fournir un service de qualité, livrer dans les temps, s'améliorer en continu et donner une image de professionnel, ...

Vous devez aussi faire face à des demandes toujours plus complexes et transversales pour lesquelles votre **gestion de service** et vos **modes projet** doivent permettre de **maîtriser les risques et garantir l'atteinte des objectifs fixés.** 

Nos formations, issues de référentiels qui ont fait leur preuve (ITIL, Scrum, DevOps...), favorisent la mise en place d'un environnement qui vous permettra d'adresser ces préoccupations.

- « Je souhaite que mes équipes deviennent plus efficientes et partagent des pratiques éprouvées et reconnues. »
- « Je veux fluidifier la relation de mes équipes entre elles et avec les autres. »
- « Comment accélérer la livraison pour apporter plus vite de la valeur à vos clients ? »
- « Quelles méthodologies projet choisir pour répondre à mes contraintes et enjeux métiers ? »

### NOS FORMATIONS

## ITIL FOUNDATION v3 2011 & 4

Connaitre et partager les notions et concepts qui permettront de structurer sa gestion de services.

Obtenir la certification Foundation.

## GESTION DE PROJET

Acquérir et s'approprier les principes clés de la gestion de projet : ses phases, actions et livrables.

Appréhender tous les axes de gestion : achats, ressources, pilotage, coûts, qualité, ...

## AGILE SCRUM FOUNDATION

Connaitre les valeurs et principes agiles (focus sur le cadre Scrum), ainsi que des outils pratiques pour une mise en application.

Obtenir la certification Foundation.

#### DEVOPS FOUNDATION & PROFESSIONAL

Comprendre et connaitre les grands principes DevOps.

Réfléchir à la mise en œuvre.





## MODES D'ORGANISATION DES DSI ET COMPÉTENCES



## Structurez une organisation adaptée à vos enjeux et dotez-vous des compétences d'avenir !

## **POUR QUI?**

Toute personne qui, au sein d'une DSI, doit faire face à des enjeux organisationnels : management, transformation, RH, ...

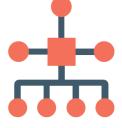
## **POURQUOI?**

Cette formation vous apportera bagage théorique et retours d'expérience qui vous permettront d'appréhender la mise en place d'une nouvelle organisation au sein de votre DSI ou la construction d'un plan de transformation.

## **CONTENU**

La formation est découpée en 4 temps :

- Les activités, rôles et compétences IT qu'une DSI doit développer
- Les différents modèles d'organisation répondant aux grandes évolutions du marché
- La démarche de définition de son organisation cible sur mesure
- Zoom sur la stratégie de sourcing



## J1 matin

Notions d'organisation et vocabulaire

Les différentes formes d'organisation

Les modèles d'organisation de DSI

## J1 après-midi

Les rôles et compétences à développer

Comment s'y prendre?



## **STRATÉGIE OCEAN BLEU**



Toucher du doigt les clés et maîtriser les outils qui permettent de trouver de nouveaux marchés fondés à la fois sur la différenciation et les prix élevés.



- Dirigeants
- Responsables R&D
- Responsables de cellules ou de projets d'innovation



Cette formation vous familiarisera avec les concepts associés à la Stratégie Océan Bleu et vous permettra d'en comprendre les grandes étapes de mise en œuvre.

## **CONTENU**

Concrètement, le programme du stage permet à chacun de s'approprier les outils méthodologiques clés pour construire une offre divergente source d'un nouveau marché:

- Les catégories de non-clients
- Leviers d'utilité
- Canevas stratégique et courbes de valeur
- 4 actions ERAC
- Les 6 pistes





Les principes de la stratégie

Analyse d'offres



Le processus océan bleu

Atelier de mise en pratique





## **BUSINESS MODEL ET CRÉATION DE VALEUR**



Une approche concrète et complète de la création de valeur par l'innovation.

## **POUR QUI?**

Tous les professionnels souhaitant se familiariser avec les concepts propres à la création de valeur par l'innovation.

## **POURQUOI?**

Grâce à cette formation, vous :

- Pourrez challenger les concepts et/ou les projets en éprouvant leur caractère innovant et en appréhendant les risques associés.
- Saurez reconnaître et analyser des innovations de business model pour développer la création de valeur.

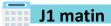
#### **CONTENU**

Le concept de business model sera vu en profondeur. Nous aborderons :

- l'innovation,
- les principaux mécanismes de création de valeur
- le processus de création de valeur par l'innovation.

Les notions seront appréhendées au travers de nombreux exemples et modèles types.





Business Model: c'est quoi?

Vous avez dit innovation?

Étude de cas 1 : « Co-création »

## J1 après-midi

Étude de cas 2 : « Open Innovation »

Étude de cas 3 : « Architecte énergétique »



## DÉVELOPPER LA MATURITÉ INNOVATION DE SON ORGANISATION



Se forger une vision complète de ce qui fait la capacité de l'entreprise à innover et des leviers pour la développer.



## **POUR QUI?**

Les professionnels souhaitant se doter d'une vision globale, cohérente et outillée des éléments caractéristiques de la capacité à innover d'une organisation.

## **POURQUOI?**

Grâce à cette formation, vous disposerez de repères qui vous permettront de diagnostiquer et de faire progresser la maturité innovation de votre entreprise.

## **CONTENU**

À l'issue des deux jours passés ensemble vous serez capable de :

- comprendre et approfondir des compétences organisationnelles d'innovation
- développer une vue systémique de ce qui permet à une organisation d'innover
- construire et mettre en œuvre un plan de montée en maturité de votre organisation pour booster l'innovation



Chaque participant réalisera un diagnostic de maturité innovation de son entreprise, la formation sera également l'occasion pour eux d'aborder leurs pratiques, les difficultés rencontrées et de partager des plans d'action.







## **MANAGER À L'ÉPOQUE AGILE**



Une formation pour aider les Managers à transformer leur management pour être totalement connectés à l'approche Agile.

## **POUR QUI?**

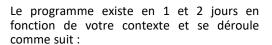
L'ensemble des managers qui ont à concilier les pratiques agiles avec une gestion d'entreprise plus « planifiée ».

## **POURQUOI?**

Cette formation vous donnera les clés pour adapter votre façon de manager vos activités et vos équipes aux évolutions portées par le mode de fonctionnement Agile.

#### **CONTENU**

Vous trouverez des solutions concrètes d'évolution d'un management mêlant la réalisation des objectifs opérationnels et les soft skills nécessaires à une animation moderne du collectif et de l'individu. Après un retour sur les concepts de la méthode Agile, nous projetons ses impacts sur chacune des 4 activités principales du Manager : pilotage, gestion humaine, prévision et anticipation du changement.









En quoi l'agile bouscule les organisations?

Le rôle du manager

Les évolutions induites par l'Agile sur le pilotage des activités



Le manager et son équipe agile

Le manager coach! Faire grandir ses collaborateurs

Prévoir ou anticiper les changements ?



## **COMMUNICATION ÉCRITE ET ORALE**



La communication est l'affaire de tous au sein d'une organisation ! Le développement de la relation client des collaborateurs passe par l'autonomie et l'aisance dans leur communication écrite et orale.



#### **POUR QUI?**

Toute personne amenée à communiquer avec impact.

## **POURQUOI?**

Cette formation vous aidera dans la construction et l'entretien des relations avec vos clients, vos fournisseurs et toutes les personnes avec lesquelles vous êtes en contact professionnel.

## **CONTENU**

Le dispositif proposé vise à donner envie aux collaborateurs de communiquer et de développer leur autonomie et leur aisance.

Alternant moments pédagogiques et ludiques, la formation facilite l'ancrage de comportements aidants, qui permettent ensuite aux collaborateurs de faire appel spontanément et avec un minimum d'efforts à ces nouvelles compétences et bonnes pratiques.



## J1 matin

Mise en situation de communication orale hors contexte : jeu du trombone

#### Méthode AIDA

Simulation de mise en situation de communication orale

## J1 après-midi

Simulation de mise en situation de communication orale

Mise en situation de communication écrite sur des cas réels des participants



## **MARKETING DE LA DSI**



Faites évoluer le positionnement et l'image de votre DSI auprès de vos clients métier.

### **POUR QUI?**

- Les acteurs de la DSI qui participent à la définition et/ou au pilotage de l'offre de service et qui gèrent les relations avec les métiers/utilisateurs
- Tous les managers de la DSI

## **POURQUOI?**

Cette formation formule une version interne et spécifique à la DSI du marketing BtoB et BtoC dont nous sommes tous clients. Ce marketing interne propose des leviers d'amélioration de la valeur perçue de la DSI au sein de l'entreprise.

#### **CONTENU**

Basée sur de nombreux exemples et cas réels reflétant les situations les plus diverses, cette formation a un caractère très concret. Elle apporte de nombreux conseils et des règles pratiques pour mieux comprendre, se repérer, savoir ce qui se fait et ce qui peut être fait.

Les participants maîtriseront les concepts marketing et communication appliqués à la DSI : service, client, valeur, benchmark, pricing, stratégie, communication... et les modalités de mise en œuvre!







Marketing & marketing de la DSI

Les services

Clients et utilisateurs



La communication de la DSI

Organiser et mettre en pratique le marketing de la DSI



## **RELATION CLIENT**



Élevez votre relation client pour mieux valoriser les services de la DSI auprès de vos métiers et utilisateurs.

## **POUR QUI?**

- Les acteurs de la DSI ayant vocation à piloter et entretenir les relations avec les métiers/utilisateurs
- Les principaux managers de la DSI.

### **POURQUOI?**

Avec cette formation, vous serez sensibilisé aux outils qui vous permettront d'initier, d'animer et d'entretenir une relation client de type business partner au bon niveau avec les clients-métiers de la DSI.

#### **CONTENU**

Cette formation donne des clefs aux acteurs de la filière SI pour mettre en place et animer leur relation client. Elle leur permet de prendre conscience du rôle de la filière et de s'approprier des outils pour l'améliorer.

Vous aborderez grâce à des outils et des retours pratiques d'expériences :

- les produits de la filière, ses services
- la communication personnelle et institutionnelle
- le rôle des acteurs dans le dispositif de la relation client.





Clients et utilisateurs

Marketing de la DSI

Les bases de la relation client



Organiser la relation

La relation à l'épreuve du quotidien

Méthode AIDA







## ITIL® v3 FOUNDATION



## Vous n'avez pas encore la certification du référentiel le plus répandu au monde ? C'est le moment d'y penser !

#### **POUR QUI?**

- Acteur participant de façon opérationnelle à l'application des processus : praticien, opérationnel, consultant, infogérant...
- Middle manager et responsable de processus
- Responsable de programme et chef de projet de mise en place de gestion des services et d'implémentation de processus

## **POURQUOI?**

Cette formation vous permettra de :

- Vous approprier les notions, le vocabulaire et les concepts primordiaux de la gestion des services
- Comprendre la structure du cycle de vie des services et vous appuyer dessus pour une meilleure interaction de vos processus

#### **CONTENU**

Nous parcourrons tous les concepts et principes clefs de la gestion des services et du référentiel ITIL :

- les services, la gestion de services et ses parties prenantes,
- le « cycle de vie des services » structure du référentiel,
- les acteurs et rôles de la gestion de service,
- les processus et les fonctions de la stratégie à l'amélioration continue.



Taux de réussite de **91%** 

**Formation** 

certifiante

Un examen final sous forme de QCM testera le savoir acquis durant la formation et vous permettra d'obtenir la certification.



Note de satisfaction ITIL 3,6/4

\_\_\_\_\_\_J1

ITIL et la gestion de services

Stratégie des services

Conception des services



Transition des services

Exploitation des services

Amélioration continue des services



Révision

Examen blanc

Examen







## **ITIL® 4 FOUNDATION**



Nous sommes passés à la 4ème génération, est-ce que ça vous a échappé ? On peut vous aider et vous faire obtenir la certification ITIL 4.



### **POUR QUI?**

- Acteur participant de façon opérationnelle à l'application des processus : praticien, opérationnel, consultant, infogérant...
- Middle manager et responsable de processus
- Responsable de programme et chef de projet de mise en place de gestion des services et d'implémentation de processus

### **POURQUOI?**

Cette formation permettra aux candidats d'observer et soutenir leur gestion des services informatiques au moyen d'un modèle opérationnel exhaustif, à la fois pour la création, la fourniture et l'amélioration continue des produits et des services technologiques.



## **CONTENU**

Nous parcourrons tous les éléments constitutifs du référentiel ITIL 4 :

- Les concepts clés de la gestion de service,
- les 4 dimensions de la gestion de service soutenant l'approche holistique de cocréation de valeur avec les clients et parties prenantes,
- le SVS (Système de Valeur des Services) et ses principes directeurs,
- la chaîne de valeur du service,
- et toutes les pratiques ITIL 4

Un examen final sous forme de QCM testera le savoir acquis durant la formation et vous permettra d'obtenir la certification.







Note de satisfaction ITIL 3,6/4



Les concepts clés de la gestion de service

Les 4 dimensions de la gestion de service

Le système de valeur des services



Les pratiques de gestion

Les pratiques techniques



Révision

Examen blanc

Examen

Le formateur stimule et nourrit le débat et les retours d'expérience entre les participants. La formation est agrémentée en fin de chaque partie de QCM préparant à l'examen final.



## **GESTION DE PROJET**



## Prenez conscience et expérimentez des méthodes et des comportements nouveaux en matière de gestion de projet!

## **POUR QUI?**

Directeurs de projets, chefs de projet et toutes personnes amenées à travailler en mode projet.

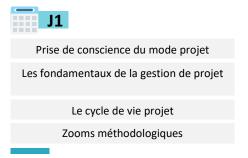
## **POURQUOI?**

Vous acquerrez les principes clefs de la gestion de projet sur le cycle de vie, le management de projet ou la gestion des acteurs dans une approche sociodynamique. Vous découvrirez les manières innovantes de concevoir la gestion de projet aujourd'hui.

#### **CONTENU**

Les participants s'approprieront les phases, actions et livrables majeurs d'un projet. Ils apprécieront aussi des techniques et méthodes qui permettent de répondre à des problématiques de la gestion de projet : communication (AIDA), changement de pratiques, animation de réunions, typologie des attitudes face à un projet... Cette formation s'appuiera sur des jeux de rôles et des ateliers (lego, mises en situation...).













## **AGILE SCRUM FOUNDATION**

Les modèles standards de développement de logiciels présentent des limites que l'agile permet de dépasser. Et si vous adoptiez la méthode Scrum pour mener vos projets ?

## POUR QUI?

Toute personne impliquée dans la gestion de projet SI.

Une première expérience de projet SI est souhaitable même si aucune restriction n'est posée en termes de compétences.

## **POURQUOI?**

Vous allez acquérir toutes les bases théoriques de la méthode agile Scrum et aurez une première approche pratique qui vous permettra d'intégrer efficacement une équipe agile. Vous obtiendrez, à l'issue de cette formation, la certification Agile Scrum Foundation.

## CONTENI

Avec cette formation, vous aborderez les fondamentaux de l'agilité et notamment du cadre Scrum en définissant les rôles, les évènements et les outils qui la composent. Vous irez plus loin en découvrant des bonnes pratiques et des outils sortant du cadre Scrum permettant de se projeter sur une mise en œuvre de l'agilité.





## CONTENU

Formation certifiante



Taux de réussite 93%

J1

Concepts agiles et origine

Scrum

Autres méthodes et pratiques

Planification

Stories et estimation

Roadmap produit et releases

Gestion des tâches

L'agilité à l'échelle de l'entreprise

Examen blanc, correction puis examen



Pour les imprégner au mieux de l'apport théorique, le formateur partage ses retours d'expérience et met en situation les participants.







## **DEVOPS FOUNDATION**

La plus belle des occasions pour transformer la DSI, se débarrasser des habitudes, techniques et culturelles qui n'ont plus lieu d'être et en faire l'outil performant attendu par les métiers.

## **POUR QUI?**

Toute personne travaillant dans un environnement IT : développeur, exploitant, product & Service Owner, process owner, chef de projet, testeur, ressource ITSM et d'une manière générale, toute la chaîne de management de la DSI!

## **POURQUOI?**

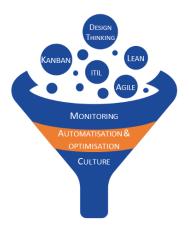
Découvrez l'essentiel de DevOps : les objectifs, les concepts et les pratiques. En sortant de cette formation, vous participerez plus facilement à la mise en mouvement DevOps qu'a empruntée votre entreprise.

## **CONTENU**

Lors de cette formation, nous parcourrons, au travers de temps théoriques et pratiques :

- Les bases et bénéfices de DevOps
- Les erreurs couramment rencontrées
- Les concepts de value stream, pipeline, version control...
- Les différences avec l'IT « classique »
- La gestion des ressources « DevOps »
- Les clefs pour bien démarrer avec DevOps

Le passage de l'examen clôturera la session.



Taux de réussite de **92%** 

Formation certifiante



Pipeline – Version Control – DoD
Différences avec l'IT « classique »
Gestion de l'équipe et du travail
Démarrer avec DevOps
Entraînement et examen







## **DEVOPS PROFESSIONAL**

La plus belle des occasions pour transformer la DSI, se débarrasser des habitudes, techniques et culturelles qui n'ont plus lieu d'être et en faire l'outil performant attendu par les métiers.



## **POUR QUI?**

Dev et Ops impliqués dans la mise en place d'une « démarche DevOps » Acteurs métiers et managers en relation avec des équipes DevOps

### **POURQUOI?**

Lorsque l'entreprise avance sur le chemin du rapprochement de ses équipes, elle gagne en synergies, en qualité, en « Time-to-Market » et, d'une manière générale, en satisfaction client et utilisateur.

# Formation certifiante



Taux de réussite de **67%** 

#### **CONTENU**

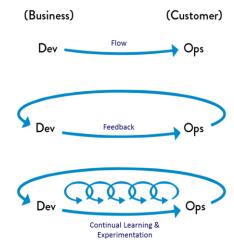
Grâce à cette formation, vous comprendrez ce que recouvre la culture DevOps et vous obtiendrez

la certification qui témoigne de l'appropriation des principes et outils.

Un programme riche vous attend, par exemple :

- Les origines et enjeux de DevOps
- Les référentiels de son écosystème
- Les concepts clés
- ...

jusqu'à aborder sa mise en œuvre concrète au sein de la DSI.





Note de satisfaction 3,2/4







Le formateur partage ses retours d'expérience et met en situation les participants au travers d'ateliers.



## **CEUX QUI VOUS DONNENT LE MEILLEUR D'EUX-MÊMES!**

BREF!



ISABELLE
GALAMBERT
Citoyenne du monde

- Positionnement
- UX
- Orga et modes de fonctionnement



PASCAL POTIÉ Entrepreneur et voileux

- Responsabilisation des acteurs
- Stratégie
- Marketing de la DSI



OMRANE SENOUCI Explorateur de nouveaux mondes ...et de pratiques

- Transformation
- Agile



ROMAIN BARRÉ Empêcheur de tourner en rond

- Transformation et modèles d'organisation
- Coaching
- Développement humain



LUC
GAUTIER
"Qui veut, peut;
et qui ose, fait"
...et il ose beaucoup!

- Agile et DevOps
- Transformation



SÉBASTIEN RAYNAUT Il ne lâche pas ses clients... jamais

- Transformation
- Gouvernance
- Accompagnement de Dirigeant



CLÉMENCE ALBRECHT Voyageuse de mondes fantastiques

- ITIL et outil ITSM
- Expérience client

## **CEUX QUI VOUS DONNENT LE MEILLEUR D'EUX-MÊMES!**

BREF!



NICOLAS RIBOUD-SAINCLAIR Il pourrait délivrer ses formations dans au moins 7 langues avec des skis aux pieds



Intelligence collective



JEAN-LUC DAGRON Lyonnais de la bande

- Transformation
- Marketing
- Positionnement



VALENTIN
FLEURY
Grimpeur aguerri,
il sait vous faire
lâcher-prise
DevOps



JONATHAN
VÉTU
« Référence ITIL »
du cabinet
Autre lyonnais
de la bande

- Gestion des services
- DevOps



FRÉDÉRIC BOUBÉES Expert en mise en mouvement

- Engagement des équipes
- Sociodynamique
- Séminaire

## TRANSFORMATIONS ET DYNAMIQUES COLLECTIVES

Créé **en 2006**, Talisker apporte aux directions des fonctions support et Directions Générales notre conseil, notre accompagnement et nos expertises.

L'offre du cabinet est structurée autour de 4 sujets majeurs : le marketing des fonctions, la transformation, la mobilisation des Hommes, & le management de l'innovation.









Talisker est **AGRÉÉ ORGANISME DE FORMATION** depuis 2008.

Les formations sont dispensées en intra entreprises et nous adaptons notre calendrier et le contenu de nos formations à vos disponibilités et à votre contexte.

Pour en discuter, contactez Jonathan: jonathan.vetu@talisker-consulting.com +33 (0)6 70 95 78 93

## talisker

**CABINET DE CONSEIL EN MANAGEMENT & ORGANISATION** 

2, rue Washington, 75008 Paris Tel: +33 (0)1 77 37 01 00 www.talisker-consulting.com