



CATALOGUE DES **FORMATIONS** 2024

QUI SOMMES NOUS ?

Créé en 2005, le pôle S2E2 est un pôle de compétitivité dont le siège est basé à Tours, avec des antennes également à la Roche-sur-Yon, à Nantes, à Mérignac et à Bruxelles.

Le pôle de compétitivité S2E2, acteur de référence sur les thématiques de l'énergie, est un réseau composé de près de **240 acteurs économiques** (entreprises, établissements de recherche et de formation...), répartis sur le Grand Ouest de la France, notamment dans les régions Centre-Val de Loire, Pays-de-la-Loire et Nouvelle-Aquitaine.

Les compétences techniques du pôle se concentrent sur 4 domaines d'activités stratégiques (DAS) :



RESEAUX
ÉLECTRIQUES
INTELLIGENTS



BÂTIMENTS &
TERRITOIRES
INTELLIGENTS



SYSTÈMES
ÉLECTRIQUES POUR
LES MOBILITÉS



ÉLECTRONIQUE :
MATÉRIAUX,
COMPOSANTS &
SOUS-SYSTÈMES

Les missions du Pôle S2E2 :

- Stimuler votre capacité d'innovation
- Accompagner dans l'élaboration et la gestion de vos projets innovants
- Aider au financement de vos projets innovants
- Vous orienter vers les financements européens
- Accompagner la montée en compétences de vos équipes
- Favoriser le réseautage entre les acteurs du Pôle S2E2

Depuis 2015, le pôle S2E2 élargit ses missions en tant qu'organisme de formation, offrant un catalogue de formations courtes, techniques ou généralistes, alignées sur ses domaines d'activité stratégiques. Ces formations s'appuient principalement sur les compétences de ses adhérents.



4

BONNES RAISONS

... DE CHOISIR LES FORMATIONS DU PÔLE S2E2

1 UNE OFFRE COMPLÈTE

- Des formations inter-entreprises en présentiel ou chez vous en intra-entreprise.
- De nombreuses formations, aussi bien techniques que généralistes telles que bâtiment intelligent, hydrogène, management de projets innovants, art oratoire ou autoconsommation collective.

2 UN SERVICE ADAPTÉ À VOS BESOINS

- L'offre de formation est construite à partir des besoins exprimés par les adhérents.
- Chaque année, les formations sont actualisées sur la base des remarques émises par les participants dans le cadre d'un processus d'amélioration continu.

3 DES PROFESSIONNELS QUI FORMENT

- Des formateurs qui adaptent leur offre d'accompagnement aux besoins des stagiaires et au service des compétences.
- Les formateurs sont des acteurs majeurs de nos domaines d'expertise.

4 UNE DÉMARCHE QUALITÉ

- L'Indice de satisfaction clients est de 86,2 % pour l'ensemble des formations dispensées entre le 1^{er} novembre 2021 et le 31 décembre 2022.
- Une évaluation à la fin de chaque formation pour mesurer l'atteinte des objectifs.

Les formations du pôle S2E2 s'adressent à tout acteur privé ou public, adhérent ou non au pôle S2E2 : entreprises / académiques / institutionnels.



Depuis novembre 2021, le pôle S2E2 est certifié QUALIOPi

Cette habilitation permet aux stagiaires de bénéficier d'une prise en charge de leur formation par un OPCO (OPérateur de COmpétences chargé de collecter, mutualiser et redistribuer les obligations financières des employeurs en matière de formation professionnelle).

Les prix affichés sur ce catalogue ne prennent pas en compte cette éventuelle prise en charge.

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Des solutions de compensations peuvent être proposées individuellement en fonction des contraintes, contactez notre référente handicap,

Dorothee Fox :
dorothee.fox@s2e2.fr

ILS NOUS ONT FAIT CONFIANCE



SOMMAIRE

01 LES FORMATIONS TECHNIQUES

Page 6

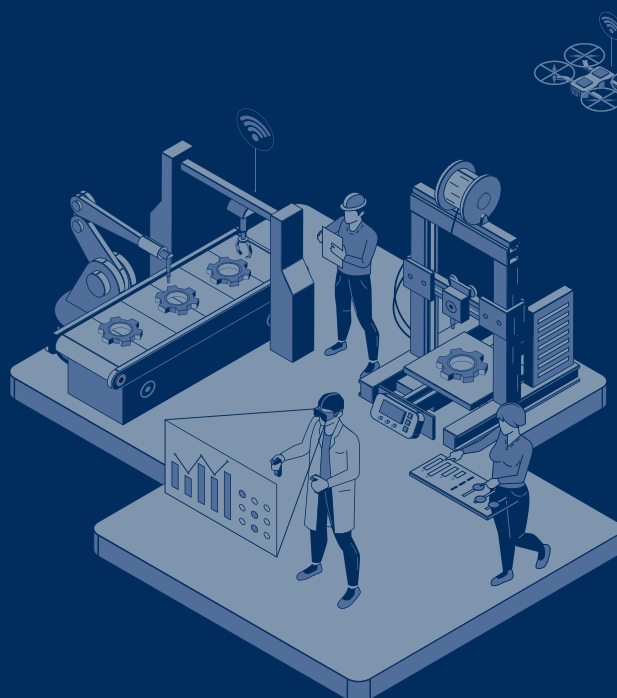
- Les systèmes de stockage d'énergie sur batteries **P.7**
- Intégrer l'électronique de puissance «moderne» dans les systèmes **P.8**
- Autoconsommation électrique **P.10**
- Hydrogène : piles à combustible, électrolyseurs, réservoirs... **P.11**
- Hydrogène : un vecteur énergétique pour divers usages (réseaux électriques, bâtiment et mobilité) **P.12**
- Mettre en place une démarche d'éco-conception **P.13**
- Le bâtiment performant : de l'idée de projet à la réalité **P.14**
- Sobriété énergétique **P.15**
- Sécurité numérique et objets connectés **P.16**



02 LES FORMATIONS GÉNÉRALISTES

Page 17

- Maîtriser l'art oratoire **P.18**
- Accompagnement au pitch **P.19**
- Développer sa posture managériale **P.20**
- Management de projet innovant **P.21**
- Participer à un salon professionnel de manière efficace **P.22**





01

FORMATIONS TECHNIQUES



LES SYSTÈMES DE STOCKAGE D'ÉNERGIE SUR BATTERIES

PANORAMA DE L'EXISTANT EN MATIÈRE DE STOCKAGE D'ÉNERGIE SUR BATTERIES

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- ⊕ Appréhender les différentes technologies de batteries d'un point de vue opérationnel et pratique via leurs caractéristiques, leurs principes de fonctionnement, leurs aspects réglementaires, leurs coûts, leur gestion et leur recyclage.
- ⊕ Donner des clés de compréhension pour l'intégration de solutions de stockage sur batteries.
- ⊕ Permettre aux décideurs de définir et mettre en œuvre des projets intégrant des systèmes de stockage d'énergie sur batteries, quelles que soient les technologies de batteries retenues.

PUBLIC VISÉ :

Techniciens, porteurs de projets, chargés d'affaires, ingénieurs.

FORMATEURS :

François BARSACQ

Fondateur et CEO de la société easyLi. Il possède une expertise reconnue de plus de 20 ans dans les systèmes de batteries intelligentes et les solutions de stockage d'énergie.

Dominique MARTIN

cCo-fondateur et directeur technique d'easyLi. Il bénéficie d'une expérience de plus de 20 ans dans le domaine des systèmes batteries pour applications mobiles et stationnaires.

MODALITÉS D'ÉVALUATION :

- Pour comprendre les attentes et les connaissances des stagiaires, un questionnaire préalable à la formation devra être complété et restitué au pôle S2E2 dans un délai minimal de 7 jours avant la formation.
- Pour juger de la pertinence de la formation vis-à-vis des attentes des stagiaires, et dans une démarche d'amélioration continue, un questionnaire de satisfaction et d'évaluation devront être remplis et restitués au pôle S2E2 à l'issue de la formation.

PRÉREQUIS :

Niveau minimum de type BAC+2 en physique avec au moins 6 mois d'expériences professionnelles.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

- Exposés illustrés de cas pratiques et échanges sur les contextes et les retours d'expériences.
- Support de cours.
- Déjeuner pris en commun avec les intervenants.
- Séance de questions/réponses directement durant la formation.

DURÉE

Présentiel : 1 journée (7h)

TARIFS

Intra-entreprise : sur demande
Inter-entreprise : 610 euros HT (adhérent S2E2 ou partenaire) et 800 euros HT (non adhérent).

DATE

- Jeudi 28 mars 2024, à Poitiers.
- Mardi 28 mai 2024, à Tours.
- Jeudi 05 décembre 2024, à Poitiers

PROGRAMME

1. Comprendre les batteries Li-ion

- Qu'est-ce qu'une batterie ? [composants d'une batteries Li-ion, panorama des technologies de batteries, format des éléments, constituants d'un élément Li-ion, comportement électrique et thermique des éléments Li-ion, fonctionnement du BMS, méthode d'équilibrage, architecture mécanique, sécurité des batteries Li-ion].
- Les batteries et la réglementation : norme de conception, transport des batteries Li-ion, recyclage.

2. Définir sa batterie

- Définition technique : définition des performances en fonction de l'application concernée, définition des besoins en durée de vie et méthodes d'optimisation.

- Définition économique : composition et structure des coûts d'un système de stockage, coûts fixe pour la conception d'une batterie, coûts d'exploitation d'une batterie.
- Synthèse technico-économique.

3. Ateliers d'échange et mise en partage d'expériences

- Présentation des problématiques rencontrées : exposé des problématiques propres à chaque participant, identification et levée des verrous, structuration du modèle économique.
- Réponses concrètes et très pratiques pour faciliter les prises de décisions : retour d'expérience et cas d'usage.



Notre formation vous intéresse ?

Contacts :

Le contact administratif et financier de la formation :
Dorothee FOX - 02 47 42 41 21
dorothee.fox@s2e2.fr

Le contact principal de la formation :
Frédéric CABAS - 06 12 25 21 26
frederic.cabas@s2e2.fr

INTÉGRER L'ÉLECTRONIQUE DE PUISSANCE « MODERNE » DANS LES SYSTÈMES

ETAT DES LIEUX DES COMPOSANTS PASSIFS ET ACTIFS, DES COÛTS ET MARCHÉS...

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- ⊕ Disposer de l'état de l'art des types de composants en électronique de puissance.
- ⊕ Savoir définir les nouvelles architectures de convertisseurs pour réduire l'encombrement et améliorer l'efficacité.
- ⊕ Savoir intégrer les composants dans les systèmes (design, CEM, normes...).



PUBLIC VISÉ :

Directeurs et Responsables techniques de BE, Responsables de fabrication et des services qualité électronique, Chefs de projet industriels/produits, Ingénieurs et techniciens concepteurs de produits électroniques.

PRÉREQUIS :

Niveau minimum de type BAC+2 avec au moins 6 mois d'expériences professionnelles et des connaissances de base en électronique et électrotechnique.

FORMATEURS :

La formation sera assurée en partenariat avec FRAMATECH, qui fournit ses ressources :

Stéphane BIONDO

Docteur en science de l'ingénieur micro, nano et opto-électronique il crée MAGDALA, société d'ingénierie développant des produits à forts potentiels technologiques. Une structure fondée sur un triptyque de compétences qui sont : la détection nucléaire, l'énergie durable, l'électronique de puissance.

Johan DELAINE

Docteur diplômé en génie électrique, il a notamment travaillé comme ingénieur R&D au CEA LETI. Puis il a rejoint Wise Integration comme Ingénieur R&D sur le développement de composants en GaN, incluant le conditionnement de puissance et l'électronique de puissance.

Michel JAMOT

Ingénieur en génie électrique, il a évolué depuis 30 ans chez TECHNIPHONE, ENERSYS puis ELTA (filiale d'AREVA-TECHNICATOME) comme responsable du département Électronique de Puissance. Chez AIRBUS HELICOPTERS depuis 2011, il dirige les travaux sur l'hybridation électrique de la propulsion des avions.

Roland D'AUTHIER

Ingénieur électronique, il est Project Engineer / CEO de AXID SYSTEM, bureau d'études en électronique de puissance. Il bénéficie de 22 ans d'expérience dans la conception d'électronique de puissance innovante et de calculateurs dans le domaine de l'énergie.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

- Exposés illustrés de cas pratiques et échanges sur les contextes et les retours d'expériences.
- Support de cours.
- Déjeuner pris en commun avec les intervenants.
- Séance de questions/réponses durant la formation.

MODALITÉS D'ÉVALUATION :

- Pour comprendre les attentes et les connaissances des stagiaires, un questionnaire préalable à la formation devra être complété et restitué au pôle S2E2 dans un délai minimal de 7 jours avant la formation.
- Pour juger de la pertinence de la formation vis-à-vis des attentes des stagiaires, et dans une démarche d'amélioration continue, un questionnaire de satisfaction et d'évaluation devront être remplis et restitués au pôle S2E2 à l'issue de la formation.

i

DURÉE

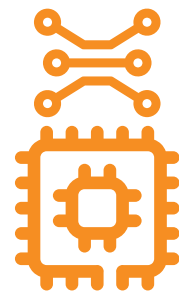
Présentiel : 3 journée (21h)

TARIFS

Intra-entreprise : sur demande
Inter-entreprise : 2 000 euros HT (adhérent S2E2 ou partenaire) et 2 590 euros HT (non adhérent).

DATE

- Du lundi 29 au mercredi 31 janvier 2024, à Tours.
- Du lundi 14 au mercredi 16 octobre 2024, à Tours.



PARTIE 1 - ETAT DES LIEUX DES COMPOSANTS ET FILIÈRES EN ÉLECTRONIQUE DE PUISSANCE

1. Introduction aux grands enjeux

2. Etat des lieux des composants actifs & passifs

- Les composants passifs : résistance, capacité, inductance, refroidissement, encapsulation.
- Les semi-conducteurs : qu'est-ce qu'un semi-conducteur ?, bref rappel sur le Si et Ge, les composants semiconducteurs (diode, IGBT, MOSFET, JFET...), les grands gaps (SiC/GaN/Diamant...), les avantages et inconvénients des grands gaps.

3. Méthode de fabrication pour grand gap

- Étapes de fabrication d'un grand gap, ex SiC.
- Packaging de puissance & tendances.
- Les acteurs dans la filière.

4. Les marchés de l'électronique de puissance

- Taille du marché de l'électronique de puissance.
- Aéronautique : Convertisseur DC/DC.
- Automobile : Convertisseur AC/DC et DC/AC.
- Energie : Convertisseur AC/AC.
- Grand public : alimentation à découpage.

5. Les nouvelles perspectives d'architectures

- Les nouvelles topologies ZVS, ZCS...
- Avantages & inconvénients.
- Intégration hybride et monolithique : « smart power ».

PARTIE 2 - CONTRAINTES DE CONCEPTION ET DE FABRICATION, FIABILITÉ DES ALIMENTATIONS DE PUISSANCE

1. Contraintes sur les alimentations de puissance

- Bilan de puissance.
- Interface mécanique & électrique.
- Solutions de refroidissement.
- Alimentation centralisée/décentralisée.
- Distributions des tensions de sortie.

2. Contraintes de fabrication

- Conception des PCB adapté aux composants de puissance.
- Contraintes à l'assemblage des composants.
- Moyens de contrôle.
- Critères de contrôle en relation avec les IPC.

3. Diagnostic des mécanismes de défaillance

- Comment casse un transistor de puissance ?
- Causes de surtension, sur-courant et sur-t°.
- Parades & fiabilisation.

PARTIE 3 - L'INGÉNIERIE DE PUISSANCE

1. Les datasheets de composants de puissance

- Datasheet de transistor de puissance.
- Datasheet de condensateur et compréhension des technologies en fonction des fréquences de switching.
- Datasheet de self.

2. Reverse ingénierie de modules

- Alimentation de PC.
- Convertisseur DC/DC pour véhicule hybride.
- Buck GaN.

3. Contraintes de puissance

- Boîtiers de transistor et calculs thermiques.
- Rappel des topologies de base.

PARTIE 4 - INTÉGRATION DE L'ÉLECTRONIQUE DE PUISSANCE DANS LES SYSTÈMES

1. Inventaire des enjeux

- Challenge du design des PCB de puissance.
- Comparaison des topologies à commutation « dure » et commutation « douce ».
- Spécificités de la CEM en électronique de puissance, étude du cas d'un onduleur de datacenters de plusieurs kW embarquant 3 convertisseurs.
- Introduction rapide aux normes applicables aux convertisseurs de puissance.

2. Etude de cas complète sur la réalisation d'un convertisseur DC/DC résonnant LLC

- Explication du fonctionnement de cette topologie « moderne ».
- Les étapes de dimensionnement.
- La fréquence de switching.
- Détails de routage.
- La cellule de commutation optimale, inductances parasites en HF.



Notre formation vous intéresse ?

Contacts :

Le contact administratif et financier de la formation :
Dorothee FOX - 02 47 42 41 21
dorothee.fox@s2e2.fr

Le contact principal de la formation :
Frédéric CABAS - 06 12 25 21 26
frederic.cabas@s2e2.fr

AUTOCONSOMMATION COLLECTIVE

S'APPROPRIER LES ASPECTS TECHNIQUE, RÉGLEMENTAIRE ET JURIDIQUE

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- ⊕ Connaître le cadre juridique.
- ⊕ S'approprier le mécanisme de l'autoconsommation collective.
- ⊕ Identifier les acteurs et connaître leurs rôles.
- ⊕ Saisir les typologies organisationnelles et montages juridiques associés.
- ⊕ Comprendre les tenants et aboutissants opérationnels.
- ⊕ Connaître les possibles valorisations de l'électricité produite.
- ⊕ Aborder les enjeux sociologiques et politiques de l'autoconsommation collective.



PUBLIC VISÉ :

Personnels des bailleurs, syndicats d'énergie, services généraux ou juridiques des institutions, agences d'architecture ou d'urbanisme, réseaux d'énergies citoyens, chefs de projets, ingénieurs, techniciens concepteurs et toute personne impliquée dans un projet d'autoconsommation collective.

FORMATEUR :

Enogrid

Enogrid est une société de conseil et de développement logiciel spécialisée sur le sujet de l'autoconsommation collective et des communautés d'énergie renouvelable.

MODALITÉS D'ÉVALUATION :

- Pour comprendre les attentes et les connaissances des stagiaires, un questionnaire préalable à la formation devra être complété et restitué au pôle S2E2 dans un délai minimal de 7 jours avant la formation.
- Pour juger de la pertinence de la formation vis-à-vis des attentes des stagiaires, et dans une démarche d'amélioration continue, un questionnaire de satisfaction et d'évaluation devront être remplis et restitués au pôle S2E2 à l'issue de la formation.

PRÉREQUIS :

Niveau minimum BAC+2 dans les domaines du bâtiment et/ou des ENR, avec au moins 6 mois d'expérience professionnelle.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

- Exposés illustrés de cas pratiques et échanges sur les contextes et les retours d'expériences
- Supports de cours
- Déjeuner pris en commun avec les intervenants
- Séance de questions/réponses directement durant la formation

i

DURÉE

Présentiel : 2 jours (14 h)

TARIFS

Intra-entreprise : sur demande

Inter-entreprise : 700 euros HT (adhérent S2E2 ou partenaire) et 910 euros HT (non adhérent).

DATE

- Jeudi 14 mars 2024, à Tours.

- Jeudi 13 juin 2024, à Bordeaux.

- Jeudi 14 novembre 2024, à Nantes.

PROGRAMME

1. Cadre général et organisationnel

- Le cadre réglementaire en France, le cadre réglementaire en Europe, évolution à venir.
- L'organisation pour permettre l'autoconsommation collective en France : les différents acteurs et les interactions, le principe de fonctionnement, l'organisation technique et contractuelle.
- La fiscalité LE TURPE : les taxes (CSPCE, TICFE, etc.) et la facturation de l'électricité dans l'autoconsommation collective.
- La Personne Morale Organisatrice : les missions, les statuts, cas pratiques.

3. Validation des acquis

- Études de cas, brainstorming et exercices.

2. Éléments de mise en oeuvre technico-économique

- Exploitation et vie de l'opération : la répartition de l'électricité produite, les données d'exploitation, l'ajout & retrait de participant.
- L'étude technico-économique d'un projet : points d'attention, méthodologie.
- Économie et modèle d'affaire : autoconsommation individuelle et collective, tiers investissement, les modèles de valorisation de la production en autoconsommation collective, la valorisation du surplus, les soutiens financiers.

Notre formation vous intéresse ?

Contacts :

Le contact administratif et financier de la formation :

Dorothee FOX - 02 47 42 41 21
dorothee.fox@s2e2.fr

Le contact principal de la formation :

Frédéric CABAS - 06 12 25 21 26
frederic.cabas@s2e2.fr



HYDROGÈNE : PILES À COMBUSTIBLE, ÉLECTROLYSEURS, RÉSERVOIRS...

DRESSER UN PANORAMA DE LA FILIÈRE HYDROGÈNE

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Connaître le contexte et comprendre les principes physico-chimiques et les pratiques concernant la production, le stockage, la conversion et la distribution de l'hydrogène.
- Identifier les perspectives d'évolution compte tenu du contexte énergétique.

PUBLIC VISÉ :

Techniciens, Chargés d'affaires, Ingénieurs et toute personne intéressée par le domaine de l'hydrogène et pouvant être amenée à participer à un projet de valorisation industrielle ou un programme de R&D, de promotion ou de diffusion des nouvelles technologies de l'énergie.

FORMATEURS :

5 à 6 intervenants experts interviendront lors de cette session, travaillant dans le cadre, soit du laboratoire CEA-Liten, soit du site CEA Le Ripault.

MODALITÉS D'ÉVALUATION :

- Pour comprendre les attentes et les connaissances des stagiaires, un questionnaire préalable à la formation devra être complété et restitué au pôle S2E2 dans un délai minimal de 7 jours avant la formation.
- Pour juger de la pertinence de la formation vis-à-vis des attentes des stagiaires, et dans une démarche d'amélioration continue, un questionnaire de satisfaction et d'évaluation devront être remplis et restitués au pôle S2E2 à l'issue de la formation.

PRÉREQUIS :

Niveau minimum de type BAC+2 en physique, avec au moins 6 mois d'expériences professionnelles.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

- Exposés illustrés de cas pratiques et échanges sur les contextes et les retours d'expériences.
- Support de cours.
- Déjeuner pris en commun avec les intervenants.
- Séance de questions/réponses directement durant la formation.

DURÉE

Présentiel : 2 jours (14 h)

TARIFS

Intra-entreprise : sur demande
Inter-entreprise : 1 330 euros HT (adhérent S2E2 ou partenaire) et 1 730 euros HT (non adhérent).

DATE

- Mardi 19 et mercredi 20 mars 2024, à Tours.
- Mardi 17 et mercredi 18 septembre 2024, à Nantes.
- Mardi 26 et mercredi 27 novembre 2024, à Bordeaux.

i

PROGRAMME

1. Le contexte énergétique et économique

- Analyse économique du secteur énergétique.
- Défis environnementaux.
- Émergence du vecteur hydrogène

2. Présentation générale de la filière H2

- Représentation de la filière hydrogène.
- Les acteurs impliqués.
- Panorama des modes de production, voies de recherche.
- Problématiques du transport et du stockage.
- Les différents types d'utilisation.

3. La production d'hydrogène à partir de l'eau, de la biomasse

État de l'art, verrous technologiques, comparaison des techniques.

4. Le stockage de l'hydrogène

- Stockage solide et liquide.
- Stockage gazeux sous pression.
- État de l'art de la recherche.
- Aspect sécurité.

5. La conversion de l'hydrogène (PAC)

- Le fonctionnement des PAC.
- Les éléments constitutifs des PAC.
- Exemples d'applications mobiles et stationnaires.

6. Visite des installations du CEA



Notre formation vous intéresse ?

Contacts :

Le contact administratif et financier de la formation :

Dorothee FOX - 02 47 42 41 21
dorothee.fox@s2e2.fr

Le contact principal de la formation :

Frédéric CABAS - 06 12 25 21 26
frederic.cabas@s2e2.fr

HYDROGÈNE : UN VECTEUR ÉNERGÉTIQUE POUR DIVERS USAGES

APPRÉHENDEZ LE DÉPLOIEMENT DE SOLUTIONS À HYDROGÈNE POUR LES RÉSEAUX ÉLECTRIQUES

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Disposer d'un panorama de la filière hydrogène au travers des différentes technologies commercialement disponibles d'un point de vue opérationnel et pratique.
- Donner des clés de compréhension pour l'intégration dans les territoires de solutions de production, conversion, stockage et distribution d'hydrogène.
- Permettre de définir des projets intégrant des systèmes hydrogène quelles que soient les technologies retenues.

PUBLIC VISÉ :

Toute personne intéressée exerçant dans des syndicats d'énergie, collectivités locales, gestionnaires de bâtiments publics et privés, des entreprises.

FORMATEUR :

Jean-Emmanuel BOUCHER

Ingénieur en génie électrique de l'ESIGELEC, il exerce depuis 20 ans dans l'industrie au travers de fonctions commerciales au sein de plusieurs entreprises du secteur des équipements électriques. En 2015, il rejoint POWIDIAN, où il prend en charge, en outre, la gestion de projets complexes liés à l'activité hydrogène.

MODALITÉS D'ÉVALUATION :

- Pour comprendre les attentes et les connaissances des stagiaires, un questionnaire préalable à la formation devra être complété et restitué au pôle S2E2 dans un délai minimal de 7 jours avant la formation.
- Pour juger de la pertinence de la formation vis-à-vis des attentes des stagiaires, et dans une démarche d'amélioration continue, un questionnaire de satisfaction et d'évaluation devront être remplis et restitués au pôle S2E2 à l'issue de la formation.

PRÉREQUIS :

Pas de prérequis.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

- Exposés illustrés de cas pratiques et échanges sur les contextes et les retours d'expériences.
- Support de cours.
- Déjeuner pris en commun avec les intervenants.
- Séance de questions/réponses directement durant la formation.

i

DURÉE

Présentiel : 1 journée (7h)

TARIFS

Intra-entreprise : sur demande
Inter-entreprise : 650 euros HT (adhérent S2E2 ou partenaire) et 850 euros HT (non adhérent).

DATE

- Mardi 8 octobre 2024, lieu à confirmer.

PROGRAMME

1. Présentation des applications utilisant l'hydrogène

- Stockage de l'hydrogène.
- Classification de l'hydrogène et solutions de production.
- Production électrique décarbonée.

2. Présentation de la technologie hydrogène

- Principe de fonctionnement, avantages et inconvénients de la technologie.
- Présentation des équipements hydrogène (pile à combustible, électrolyseur, stockage H2).
- Comparaison des différentes technologies.
- Problématiques du transport et du stockage.

3. Contraintes réglementaires et démarches administratives imposées par l'utilisation de l'hydrogène

4. Comment créer un écosystème hydrogène permettant d'atteindre un équilibre économique

- Conditions nécessaires à la viabilité économique d'un projet.
- Vecteur potentiel de soutien public.

Notre formation vous intéresse ?

Contacts :

Le contact administratif et financier de la formation :
Dorothee FOX - 02 47 42 41 21
dorothee.fox@s2e2.fr

Le contact principal de la formation :
Frédéric CABAS - 06 12 25 21 26
frederic.cabas@s2e2.fr

METTRE EN PLACE UNE DÉMARCHE D'ÉCO-CONCEPTION

INTÉGRER LA DURABILITÉ DANS LE PROCESSUS DE CONCEPTION DE PRODUITS

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- ✚ Expliquer l'éco-conception et la pensée cycle de vie.
- ✚ Identifier les enjeux pour l'entreprise : réglementaire, stratégique, économique.
- ✚ Réaliser une ACV simplifiée et exploiter ses résultats.
- ✚ Définir les étapes pour mettre en place une démarche d'éco-conception selon la norme NF EN 16524.
- ✚ Expliquer le lien entre la démarche d'éco-conception et les exigences du référentiel ISO 14001: 2015 relatives à la perspective cycle de vie du produit.

PUBLIC VISÉ :

Ingénieurs, concepteurs, responsables R&D, chefs de projets, responsables qualité, acheteurs, impliqués dans la conception, le développement et la gestion de produits/ services et toute personne souhaitant mettre en oeuvre une démarche d'éco-conception.

FORMATEURS :

Morgane BERTHAULT ou **Noémie BOUCHERIT**

Ingénieures en éco-conception au sein du Cetim (Centre technique des industries mécaniques).

MODALITÉS D'ÉVALUATION :

- Pour comprendre les attentes et les connaissances des stagiaires un questionnaire préalable à la formation devra être complété et restitué au pôle S2E2 dans un délai minimal de 7 jours avant la formation.
- Pour juger de la pertinence de la formation vis-à-vis des attentes des stagiaires, et dans une démarche d'amélioration continue, un questionnaire de satisfaction et d'évaluation devront être remplis et restitués au pôle S2E2 à l'issue de la formation.

PRÉREQUIS :

Pas de prérequis pour cette formation. Les stagiaires devront apporter un ordinateur portable pour utiliser le logiciel Ecodesign Sudio.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

- Exposés illustrés de cas pratiques et échanges sur les contextes et les retours d'expériences.
- Support de cours.
- Déjeuner pris en commun avec les intervenants.
- Séance de questions/réponses directement durant la formation.

DURÉE

Présentiel : 2 jours (14h)

i

TARIFS

Intra-entreprise : sur demande
Inter-entreprise : 1 080 euros HT (adhérent S2E2 ou partenaire) et 1 400 euros HT (non adhérent).

DATE

- Du mercredi 27 au jeudi 28 mars 2024, à Nantes.
- Du mercredi 20 au jeudi 21 novembre 2024, à Tours.

PROGRAMME

1. Eco-conception et pensée cycle de vie

Principes et notions fondamentales de l'éco-conception.

2. Réglementations et normes applicables à l'éco-conception

- Panorama des réglementations applicables.
- Zoom sur certaines réglementations : Reach, RoHS, Directive ErP...
- Panorama des normes applicables.

3. Enjeux stratégiques et de marché

Image; communication : normes pour l'affichage environnemental produit; enjeux économiques.

4. Méthodes et outils de l'éco-conception

Panorama des outils; zoom sur l'évaluation environnementale par l'analyse du cycle de vie (ACV) : principes, cadre méthodologique, logiciels et bases de données de modélisation.

5. Réalisation d'une démarche d'éco-conception

- Mise en oeuvre dans le processus de développement produit de son entreprise.
- Principes et structure générale de la démarche suivant la norme NF EN 16524.
- Réalisation d'une analyse stratégique du produit.
- Analyse environnementale : établir le profil d'un produit de référence.
- Identification et priorisation des pistes d'amélioration.
- Mise en place d'indicateurs et suivi de l'amélioration environnementale.
- Bilan et communication des résultats obtenus.

6. Intégration de la démarche d'éco-conception dans son système de management environnemental

- Structure de l'approche et principe d'amélioration continue.
- Les exigences sur la perspective cycle de vie du produit du référentiel ISO 14001.
- Déclinaison de ses exigences environnementales vis-à-vis des parties intéressées externes.



Notre formation vous intéresse ?

Contacts :

Le contact administratif et financier de la formation :
Dorothee FOX - 02 47 42 41 21
dorothee.fox@s2e2.fr

Le contact principal de la formation :
Frédéric CABAS - 06 12 25 21 26
frederic.cabas@s2e2.fr

LE BÂTIMENT PERFORMANT : DE L'IDÉE DE PROJET À LA RÉALITÉ

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- ⊕ Expérimenter des techniques de formation destinées à favoriser l'accompagnement au changement.
- ⊕ Encourager la résolution des problématiques observées aussi bien sur les champs technique et technologique que sur les champs organisationnels et social.
- ⊕ Permettre une meilleure optimisation et maîtrise de l'efficacité énergétique notamment des bâtiments publics.

PUBLIC VISÉ :

Ingénieurs et techniciens du secteur du bâtiment et collectivités locales, responsables d'affaires, gestionnaires et exploitants de bâtiments.

FORMATEURS :

Sylvaine CORBIN

Urbaniste, coordinatrice de projets européens sur le bâtiment durable depuis 2010.

David CORGIER

Directeur Général chez MANASLU.Ing. Il est notamment Chef de projets R&D et d'innovation en lien avec le commissionnement et la performance énergétique des bâtiments, les systèmes de contrôle pour l'éclairage.

MODALITÉS D'ÉVALUATION :

- Pour comprendre les attentes et les connaissances des stagiaires, un questionnaire préalable à la formation devra être complété et restitué au pôle S2E2 dans un délai minimal de 7 jours avant la formation.
- Pour juger de la pertinence de la formation vis-à-vis des attentes des stagiaires, et dans une démarche d'amélioration continue, un questionnaire de satisfaction et d'évaluation devront être remplis et restitués au pôle S2E2 à l'issue de la formation.

PRÉREQUIS :

Niveau minimum de type BAC+2 dans le domaine de la performance énergétique des bâtiments avec au moins 6 mois d'expériences professionnelles.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

- Exposés illustrés de cas pratiques et échanges sur les contextes et les retours d'expériences.
- Support de cours..
- Déjeuner pris en commun avec les intervenants.
- Séance de questions/réponses directement durant la formation.

DURÉE

Présentiel : 2 jours (14h)

TARIFS

Intra-entreprise : sur demande
Inter-entreprise : 650 euros HT (adhérent S2E2 ou partenaire) et 850 euros HT (non adhérent).

DATE

- Jeudi 25 et vendredi 26 janvier 2024, à Saint-Herblain.

i

PROGRAMME

1. Partage des expériences

- Projet européen A2E.
- Définition des performances du bâtiment : REX autour des problèmes rencontrés dans le bâtiment performant via la frise du projet, émergence Vs pathologies, mécanismes à l'origine des dysfonctionnements & analyses.

2. Atelier pratique

- Construction d'une grille de questionnement.
- Enquêtes auprès des usagers in situ.
- Table ronde autour du bâtiment témoin avec les acteurs du projet.
- Échanges sur les problématiques techniques.
- Atelier réflexif sur ces pratiques.

3. Atelier sur la journée

- Définitions de la performance et de l'efficacité.

- World café : des indicateurs pour qui, pourquoi, comment ?
- Usage des indicateurs.

4. Atelier sur la journée

- Résonance dans les pratiques.
- Analyse réflexive sur la bonne utilisation des indicateurs.
- Co-construction des bonnes pratiques, partage des ressources et boîte à outils.
- Travail sur le plan d'action personnel.

Notre formation vous intéresse ?

Contacts :

Le contact administratif et financier de la formation :

Dorothee FOX - 02 47 42 41 21
dorothee.fox@s2e2.fr

Le contact principal de la formation :

Frédéric CABAS - 06 12 25 21 26
frederic.cabas@s2e2.fr



SOBRIÉTÉ ÉNERGÉTIQUE

ADOPTER DES PRATIQUES POUR RÉDUIRE SA CONSOMMATION ÉNERGÉTIQUE

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- ⊕ Comprendre la crise énergétique : causes, mécanismes qui la font perdurer et les projections à court et moyen terme.
- ⊕ Identifier les facteurs de la crise énergétique : factures énergétiques et impact de la crise sur les consommations.
- ⊕ Définir et comprendre les notions de sobriété énergétique et de bilan carbone.
- ⊕ Connaître les leviers d'action en faveur de la sobriété énergétique, définir les gestes éco-responsables, les stratégies de sobriété et d'efficacité énergétique.
- ⊕ S'appropriier les enjeux, les méthodes et les outils d'une « pratique écologique » en entreprise.

PUBLIC VISÉ :

Entreprises et industries souhaitant optimiser leur consommation énergétique, réduire leurs coûts opérationnels, améliorer leur compétitivité et répondre aux exigences réglementaires en matière d'efficacité énergétique.

FORMATEURS :

Les formateurs sont issus de la société Energio, spécialisée dans la production, la distribution et la promotion d'énergie propre et durable auprès des entreprises & collectivités

Marie CONAN - Ingénieure thermicienne.

Vincent GLORET - Ingénieur thermicien.

Pierre GOULLIAUD - Ingénieur thermicien senior.

Alexandre MOREAU - Technicien thermicien.

MODALITÉS D'ÉVALUATION :

- Pour comprendre les attentes et les connaissances des stagiaires, un questionnaire préalable à la formation devra être complété et restitué au pôle S2E2 dans un délai minimal de 7 jours avant la formation.
- Pour juger de la pertinence de la formation vis-à-vis des attentes des stagiaires, et dans une démarche d'amélioration continue, un questionnaire de satisfaction et d'évaluation devront être remplis et restitués au pôle S2E2 à l'issue de la formation.

PRÉREQUIS :

Pas de prérequis.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

- Exposés illustrés de cas pratiques et échanges sur les contextes et les retours d'expériences.
- Support de cours.
- Déjeuner pris en commun avec les intervenants.
- Séance de questions/réponses directement durant la formation.

DURÉE

Présentiel : 2 jours (14h)

TARIFS

Intra-entreprise : sur demande
Inter-entreprise : 1 080 euros HT (adhérent S2E2 ou partenaire) et 1 400 euros HT (non adhérent).

DATE

- Mercredi 15 et jeudi 16 mai 2024, à Tours.

i

PROGRAMME

- 1. De la crise énergétique vers les économies d'énergie**
 - Raisons écologistes : réchauffement climatique, GIEC, Protocole de Kyoto, accords de Paris.
 - Raisons économiques : énergies fossiles et gaz à effet de serre, évolution prévisible de l'énergie et de ses coûts,...
- 2. Comprendre sa facture et cibler les économies**
- 3. Les mesures gouvernementales**
- 4. Les économies d'énergies collectives**
 - Les économies, à court, moyen et long terme.
 - Les temps de retours sur investissement.
 - Process de rénovation de son patrimoine bâti et industriel de serre, évolution prévisible de l'énergie et de ses coûts, coûts passés, actuels et futurs, ...
- 5. Economies d'énergie individuelles**
- 6. Matrice AFOM de mon entreprise (atelier)**
 - SWOT énergétique.
- 7. Piste pour appréhender sa stratégie de sobriété**
 - Le diagnostic énergétique.
 - Le bilan carbone.
 - Energy management.
- 8. Calendrier des axes stratégiques (atelier)**
 - Actions à 1 an, à 3 ans, à 10 ans, actions 2050.
- 9. Budget des actions et mise en oeuvre**
 - Comment financer les actions ?
 - Qui fait quoi ?
 - Étapes de contrôle.



Notre formation vous intéresse ?

Contacts :

Le contact administratif et financier de la formation :

Dorothee FOX - 02 47 42 41 21
dorothee.fox@s2e2.fr

Le contact principal de la formation :

Frédéric CABAS - 06 12 25 21 26
frederic.cabas@s2e2.fr

SÉCURITÉ NUMÉRIQUE ET OBJETS CONNECTÉS

COMPRENDRE LES CONCEPTS LIÉS À L'IOT, LEURS IMPLICATIONS ET ÉVOLUTIONS

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- ⊕ Comprendre les concepts associés à l'IoT, leurs implications et évolutions.
- ⊕ Appréhender clairement l'ensemble des problématiques de sécurité des technologies liées aux objets connectés.
- ⊕ Être en mesure d'analyser et comprendre les risques, les vulnérabilités et les attaques présents dans le monde de l'IoT.
- ⊕ Être capable de définir une stratégie sécurité à intégrer dans le cycle, de fabrication, de vie et d'usage d'un objet connecté.
- ⊕ Être en mesure de définir les exigences techniques et organisationnelles à mettre en oeuvre pour garantir un niveau de sécurité optimal.

PUBLIC VISÉ :

Dirigeants d'entreprise, Ingénieur développeur, Chef de projets marketing, Porteur de projet comportant des objets connectés.

FORMATEUR :

Jean-Christophe REIN

En charge du conseil, du développement d'affaires et des formations sur la sécurité au sein de l'organisme iViFlo. Il a occupé différents postes dont celui de Consultant Sécurité pour des grands groupes ainsi que celui de Directeur Technique et responsable de la veille et de l'innovation pour une société spécialisée dans la sécurité informatique.

MODALITÉS D'ÉVALUATION :

- Pour comprendre les attentes et les connaissances des stagiaires, un questionnaire préalable à la formation devra être complété et restitué au pôle S2E2 dans un délai minimal de 7 jours avant la formation.
- Pour juger de la pertinence de la formation vis-à-vis des attentes des stagiaires, et dans une démarche d'amélioration continue, un questionnaire de satisfaction et d'évaluation devront être remplis et restitués au pôle S2E2 à l'issue de la formation.

PRÉREQUIS :

Niveau minimum de type BAC+2 dans les domaines de l'IoT, avec au moins 6 mois d'expériences professionnelles.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

- Exposés illustrés de cas pratiques et échanges sur les contextes et les retours d'expériences.
- Support de cours
- Déjeuner pris en commun avec les intervenants.
- Séance de questions/réponses directement durant la formation.

i

DURÉE

Présentiel : 2 jours (14h)

TARIFS

Intra-entreprise : sur demande
Inter-entreprise : 950 euros HT (adhérent S2E2 ou partenaire) et 1 250 euros HT (non adhérent).

DATE

- Mardi 18 et mercredi 19 juin 2024, à Tours.

PROGRAMME

1. Origine et contexte

- Description des principes et évolutions.
- Protocoles.

2. Architectures, protocoles et standards

- Technologies de connectivité et de réseaux de télécommunication.
- Capteurs, objets connectés, passerelles...

3. Risques, vulnérabilités et attaques

- Analyse de risques et modèles de menaces.
- Analyse d'attaques survenues dans le monde de l'IoT...

4. Stratégie de sécurité : points critiques et bonnes pratiques

- Définition et mise en place d'une stratégie de sécurité associée aux projets IoT.
- De la sécurité de l'infrastructure, des équipements, des objets et des données...

5. Aspects réglementaires et légaux

- Réglementations liées aux objets et leurs récentes évolutions.

6. La sécurité dans le cycle de vie de la solution

- Phases de vie, audit, contrôle et indicateurs.
- Applications.



Notre formation vous intéresse ?

Contacts :

Le contact administratif et financier de la formation :

Dorothee FOX - 02 47 42 41 21
dorothee.fox@s2e2.fr

Le contact principal de la formation :

Frédéric CABAS - 06 12 25 21 26
frederic.cabas@s2e2.fr



05

FORMATIONS GÉNÉRALISTES



MAÎTRISER L'ART ORATOIRE

S'EXPRIMER D'UNE FAÇON EFFICACE DE MANIÈRE À CONVAINCRE

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- ✚ Faire passer efficacement ses idées au cours d'une conférence.
- ✚ Présenter les thèses/principes/arguments de manière attractive.
- ✚ Adapter son discours grâce à des capacités d'écoute et de réactivité impactantes.
- ✚ Partager, motiver, fédérer et convaincre grâce à un savoir-faire relationnel performant.



PUBLIC VISÉ :

Tout public.

FORMATEUR :

CommunicAbility

Cabinet de coaching et organisme de formation sur la prise de parole en public et les soft skills. Le cabinet accompagne des dirigeants d'entreprises en coaching individuel et anime les formations en prise de parole en groupe ou en individuel.

PRÉREQUIS :

Pas de prérequis.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

- Exposés illustrés de cas pratiques et échanges sur les contextes et les retours d'expériences.
- Support de cours.
- Déjeuner pris en commun avec les intervenants.
- Séance de questions/réponses directement durant la formation.

MODALITÉS D'ÉVALUATION :

- Pour comprendre les attentes et les connaissances des stagiaires, un questionnaire préalable à la formation devra être complété et restitué au pôle S2E2 dans un délai minimal de 7 jours avant la formation.
- Pour juger de la pertinence de la formation vis-à-vis des attentes des stagiaires, et dans une démarche d'amélioration continue, un questionnaire de satisfaction et d'évaluation devront être remplis et restitués au pôle S2E2 à l'issue de la formation.

DURÉE

Présentiel : 1 journée (7h)

TARIFS

Intra-entreprise : sur demande
Inter-entreprise : 540 euros HT (adhérent S2E2 ou partenaire) et 700 euros HT (non adhérent).

DATE

- Jeudi 01 février 2024, à Tours.
- Jeudi 04 avril 2024, à Poitiers.
- Mardi 1er octobre 2024, à Nantes.
- Mardi 3 décembre 2024, à Tours.

i

PROGRAMME

1. Utiliser les techniques de communication

- Brise-glace : présentation sous forme de blason avec une évaluation 'à chaud'.
- Brainstorming en groupe : l'impact du corps et de la voix à l'oral.
- Dessin en groupe : dessiner les représentations dans le domaine de la prise de parole.
- Théorie : Les techniques de la gestion du trac.
- Échauffement vocal : les exercices d'application au niveau de la respiration diaphragmatique, articulation, intonation, rythme.
- Engager le corps : les exercices d'application: raconte-moi une histoire, texte et gestes, je m'appelle.../ je suis..., l'endroit mystérieux.

2. Développer ses capacités oratoires

- Brise-glace : échauffement corporel et vocal (Mise en chœur).
- Les exercices d'applications : travail sur les monologues issus du cinéma, améliorer l'interprétation et l'adresse à l'aide des techniques de communication.
- Mise en situation en groupe : « qui sera mon associé » : présenter un produit, animer une réunion, répondre aux questions, convaincre, faire adhérer.
- Un discours sur mon combat : un pitch individuel filmé. Travailler une structure efficace, animer un discours, s'adapter face à la caméra, mettre en avant son charisme.



Notre formation vous intéresse ?

Contacts :

Le contact administratif et financier de la formation :

Dorothee FOX - 02 47 42 41 21
dorothee.fox@s2e2.fr

Le contact principal de la formation :

Frédéric CABAS - 06 12 25 21 26
frederic.cabas@s2e2.fr

ACCOMPAGNEMENT AU PITCH

CAPTIVER SON AUDITOIRE ET TRANSMETTRE EFFICACEMENT SES MESSAGES

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- ✚ Maîtriser sa communication orale pour convaincre.
- ✚ Savoir adapter son discours à l'auditoire.
- ✚ Utiliser des techniques de narration efficaces.
- ✚ Pitcher à l'aide d'un support.
- ✚ Apprendre à gérer son stress.



PUBLIC VISÉ :

Entrepreneurs ou professionnels cherchant à monter en compétences pour convaincre leur auditoire, porteurs de projets cherchant à se démarquer lors de présentations.

FORMATEUR :

CommunicAbility

Cabinet de coaching et organisme de formation sur la prise de parole en public et les soft skills. Le cabinet accompagne des dirigeants d'entreprises en coaching individuel et anime les formations en prise de parole en groupe ou en individuel.

MODALITÉS D'ÉVALUATION :

- Pour comprendre les attentes et les connaissances des stagiaires, un questionnaire préalable à la formation devra être complété et restitué au pôle S2E2 dans un délai minimal de 7 jours avant la formation.
- Pour juger de la pertinence de la formation vis-à-vis des attentes des stagiaires, et dans une démarche d'amélioration continue, un questionnaire de satisfaction et d'évaluation devront être remplis et restitués au pôle S2E2 à l'issue de la formation.

PRÉREQUIS :

Pas de prérequis.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

- Exposés illustrés de cas pratiques et échanges sur les contextes et les retours d'expériences
- Support de cours
- Déjeuner pris en commun avec les intervenants
- Séance de questions/réponses directement durant la formation

DURÉE

Présentiel : 1 journée (7h)

TARIFS

Intra-entreprise : 540 euros HT (adhérent S2E2 ou partenaire) et 700 euros HT (non adhérent).

DATE

- Jeudi 6 juin 2024, à Tours.

i

PROGRAMME

1. Structurer son discours pour convaincre

Quels sont les objectifs de l'intervention orale; l'importance de l'analyse de l'auditoire; les techniques pour accrocher son auditoire; l'importance des messages clés; comment garder l'attention du public; conclure de manière efficace.

2. Gestion du temps

Apprendre à gérer son temps de parole; comment « Dire moins pour dire mieux ».

3. Techniques d'un pitch impromptu

Les informations clés à transmettre; comment structurer le pitch impromptu.

4. Techniques de prise de parole en public

L'expression non-verbale pour souligner le message; l'Expression para-verbale pour animer le message; le choix du canal de communication; comment se synchroniser avec son public.

5. Pitcher avec un support

Comment maximiser l'utilisation de Power Point; la manipulation des objets; assurer une présentation avec ou sans note.

6. Comment s'adapter à son environnement ?

Présentation plateau, assis, debout, table ronde, salle de conférence, avec ou sans micro.

7. Nuancer son pitch en fonction de l'objectif

Convaincre; vendre; intéresser; recarder; motiver.

8. Gestion du stress

Techniques de Programmation Neuro-Linguistique (PNL) pour rester calme en toute circonstance et transmettre son message de manière plus convaincante; techniques respiratoires et préparation.



Notre formation vous intéresse ?

Contacts :

Le contact administratif et financier de la formation :

Dorothee FOX - 02 47 42 41 21
dorothee.fox@s2e2.fr

Le contact principal de la formation :

Frédéric CABAS - 06 12 25 21 26
frederic.cabas@s2e2.fr

DÉVELOPPER SA POSTURE MANAGÉRIALE

OPTIMISER L'EFFICACITÉ ET LA PERFORMANCE DE SON ÉQUIPE

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- ⊕ Comprendre les mécanismes comportementaux et leviers motivationnels de vos collaborateurs et de vous-même.
- ⊕ Développer votre leadership et acquérir une posture de Manager inspirant et inspiré.
- ⊕ Prendre conscience de vos forces et de vos axes d'amélioration.
- ⊕ Adapter votre style de management en fonction de chaque collaborateur et de la situation rencontrée.
- ⊕ Construire une vision partagée et une réelle cohésion d'équipe.
- ⊕ Apprendre à gérer votre stress et vos priorités.
- ⊕ Gagner en assurance et en confiance en vous.
- ⊕ Partager, motiver, fédérer et convaincre grâce à un savoir-faire relationnel performant.

PUBLIC VISÉ :

Dirigeant, manager ou responsable d'équipe confirmé en poste depuis plus d'un an dans leur structure.

FORMATRICE :

Raphaële DUBOIS-DURAND

Fondatrice de Réalise&Vous, coach PCC et formatrice jury du ministère du travail chargé de l'emploi. Coach & formatrice en management, communication et gestion de carrière, certifiée RNCP et ACC par l'ICF. Praticienne habilitée à la passation du questionnaire MBTI®. Accompagne les entreprises (cadres, dirigeants, managers, commerciaux, équipes, collaborateurs) et les particuliers dans leur évolution professionnelle.

MODALITÉS D'ÉVALUATION :

- Pour comprendre les attentes et les connaissances des stagiaires, un questionnaire préalable à la formation devra être complété et restitué au pôle S2E2 dans un délai minimal de 7 jours avant la formation.
- Pour juger de la pertinence de la formation vis-à-vis des attentes des stagiaires, et dans une démarche d'amélioration continue, un questionnaire de satisfaction et d'évaluation devront être remplis et restitués au pôle S2E2 à l'issue de la formation.

PRÉREQUIS :

Pas de prérequis. Un PC (non fourni) sera nécessaire pour cette formation.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

- Exposés illustrés de cas pratiques et échanges sur les contextes et les retours d'expériences.
- Support de cours.
- Déjeuner pris en commun avec les intervenants.
- Séance de questions/réponses directement durant la formation.

DURÉE

Présentiel : 2 jours (14h)

TARIFS

Intra-entreprise : sur demande
Inter-entreprise : 1 230 euros HT (adhérent S2E2 ou partenaire) et 1 590 euros HT (non adhérent).

DATE

- Mardi 26 et mercredi 27 mars 2024, à Tours.
- Mercredi 09 et jeudi 10 octobre 2024, à Bordeaux.

PROGRAMME

1. Comprendre les enjeux et son mode de fonctionnement

Qu'est-ce qu'un manager, un leader ?; comprendre les 4 styles de management motivationnel selon Hersey et Blanchard; analyser son style de management & prendre conscience de son impact sur soi & les autres; relever ses freins au changement.

2. Appréhender son environnement

Identifier les leviers motivationnels de son équipe; reconnaître le niveau de maturité et d'autonomie des collaborateurs; adapter son management selon chaque situation & collaborateur.

3. Améliorer sa communication

L'art de l'écoute active, du feedback, du recadrage; gérer les conflits; développer votre assertivité.

4. Rassembler autour d'une vision commune

Reconnaître ses forces & axes d'amélioration; définir ses valeurs en tant que manager et celles communes à l'équipe; identifier la raison d'être de son équipe; connaître les indicateurs de succès d'une bonne cohésion d'équipe; gérer les différences.

5. Gérer sa charge mentale

Identifier et prioriser les tâches importantes; apprendre à déléguer intelligemment; reconnaître les différents types de stress et savoir les repérer; prendre soin de sa santé mentale et celle de ses collaborateurs.

6. Ancrer sa posture managériale

Faire un bilan des apprentissages; mettre en place un plan d'action managérial.



Notre formation vous intéresse ?

Contacts :

Le contact administratif et financier de la formation :

Dorothee FOX - 02 47 42 41 21
dorothee.fox@s2e2.fr

Le contact principal de la formation :

Frédéric CABAS - 06 12 25 21 26
frederic.cabas@s2e2.fr

MANAGEMENT DE PROJET INNOVANT

GÉRER AVEC SUCCÈS DES PROJETS INNOVANTS EN FAVORISANT LA CRÉATIVITÉ

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- ⊕ Comprendre les différents types d'innovation (technologique, produit, processus, etc.) et leurs impacts.
- ⊕ Intégrer les outils incontournables pour démarrer en management de projet.
- ⊕ Comprendre les concepts clés de l'innovation au travers de cas concrets.
- ⊕ Maîtriser les fondamentaux de la dimension humaine du management de projet.
- ⊕ Réussir la réalisation d'un projet en adoptant des comportements efficaces et en appliquant les bons outils aux bons moments.



PUBLIC VISÉ :

Chef de projet en prise de fonction ou avec une première expérience. Toute personne ayant à conduire des projets ou à contribuer à la réalisation d'un projet (produit ou projet).

FORMATEUR :

Emmanuel CORRE

Ingénieur, entrepreneur et titulaire d'un MS en éco-innovation, Emmanuel Corre dispose de 20 ans d'expérience dans l'industrie automobile et la high-tech en tant que directeur R&D. Il est également concepteur de nombreux produits et services pour le marché BtoC et BtoB.

MODALITÉS D'ÉVALUATION :

- Pour comprendre les attentes et les connaissances des stagiaires, un questionnaire préalable à la formation devra être complété et restitué au pôle S2E2 dans un délai minimal de 7 jours avant la formation.
- Pour juger de la pertinence de la formation vis-à-vis des attentes des stagiaires, et dans une démarche d'amélioration continue, un questionnaire de satisfaction et d'évaluation devront être remplis et restitués au pôle S2E2 à l'issue de la formation.

PRÉREQUIS :

Pas de prérequis. Un PC (non fourni) sera nécessaire pour cette formation.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

- Exposés illustrés de cas pratiques et échanges sur les contextes et les retours d'expériences
- Support de cours
- Déjeuner pris en commun avec les intervenants
- Séance de questions/réponses directement durant la formation

i

DURÉE

Présentiel : 1 journée (8h)

TARIFS

Intra-entreprise : sur demande
Inter-entreprise : 620 euros HT (adhérent S2E2 ou partenaire) et 800 euros HT (non adhérent).

DATE

- Jeudi 21 mars 2024, à Tours.
- Mardi 24 septembre 2024, à Bordeaux.

PROGRAMME

1. Prenez-vous au Jeu Innovation 360°

- Vous êtes les seuls maîtres à bord. A vous de proposer une sortie de crise en innovant (1 ou 2 scénarios possibles).
- Expérimentez une première démarche.
- Explorez différents types d'innovation.
- Découvrez l'environnement dans lequel vous allez naviguer.
- Partagez vos expériences et scénarios par un pitch en fin de matinée.

2. Manager un projet innovant : les étapes clés, méthodes et outils

- Comment intégrer votre innovation dans la stratégie de l'entreprise ?
- Évaluez les risques et définissez les verrous.
- Définissez les performances attendues.
- Constituez votre équipe et formalisez vos relations avec les partenaires.
- Sélectionnez vos outils pour manager votre projet innovant.
- Organisez votre reporting et définissez vos road-map.



Notre formation vous intéresse ?

Contacts :

Le contact administratif et financier de la formation :
Dorothee FOX - 02 47 42 41 21
dorothee.fox@s2e2.fr

Le contact principal de la formation :
Frédéric CABAS - 06 12 25 21 26
frederic.cabas@s2e2.fr

PARTICIPER À UN SALON PROFESSIONNEL DE MANIÈRE EFFICACE

TIRER PROFIT LORS D'UN SALON POUR GÉNÉRER DES OPPORTUNITÉS.

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- ⊕ S'assurer que le temps passé sur un salon BtoB soit rentable.
- ⊕ Acquérir une méthodologie pour optimiser sa participation à un salon professionnel (préparation, gestion des informations, l'après salon).

PUBLIC VISÉ :

Dirigeants, encadrement ou management commercial, commerciaux, ou plus généralement toute personne de la société étant amenée à participer à un salon professionnel.

FORMATEUR :

Eric LEFEBVRE

Expert en développement commercial chez PROSPACTIVE, Eric LEFEBVRE accompagne les dirigeants des TPE et PME depuis 2016. Depuis 25 ans la société PROSPACTIVE prend en charge la responsabilité du développement commercial des entreprises pour plus de flexibilité, d'efficacité et de résultats.

MODALITÉS D'ÉVALUATION :

- Pour comprendre les attentes et les connaissances des stagiaires, un questionnaire préalable à la formation devra être complété et restitué au pôle S2E2 dans un délai minimal de 7 jours avant la formation.
- Pour juger de la pertinence de la formation vis-à-vis des attentes des stagiaires, et dans une démarche d'amélioration continue, un questionnaire de satisfaction et d'évaluation devront être remplis et restitués au pôle S2E2 à l'issue de la formation.

PRÉREQUIS :

Pas de prérequis.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

- Exposés illustrés de cas pratiques et échanges sur les contextes et les retours d'expériences.
- Support de cours.
- Déjeuner pris en commun avec les intervenants.
- Séance de questions/réponses directement durant la formation.

DURÉE

Présentiel : 1 journée (7h)

TARIFS

Intra-entreprise : 540 euros HT (adhérent S2E2 ou partenaire) et 700 euros HT (non adhérent).

DATE

- Mardi 12 mars 2024, à Tours.

i

PROGRAMME

1. Un salon : pour quoi faire ?

- Définir ses objectifs : conquête, veille, se former.
- Les étapes incontournables : préparation, outils, parcours, les cibles.
- Relances.
- Budgéter sa participation et préparer les outils de mesure.

2. Préparation

- Comment identifier les cibles ?
- Les rendez-vous avec les clients et les fournisseurs.
- La posture, le pitch, la prise de parole directe.
- La communication : quels supports apporter ?
- La fiche contact et les outils de suivi.

3. Observer la concurrence

4. Relance du salon

- Effectuer un bilan et la segmenter les contacts.
- Relance des prospects chauds : qui ? quoi ? quand ? comment ?

5. Rentabilité du salon

- Suivre les coûts de la visite.
- Identifier les ventes possibles et « leads » générés sur le salon
- Tableaux de bords.

6. Et si on exposait ?

- Conquête ? Notoriété ? Fidélisation ?
- Les étapes incontournables
- Quelles invitations pour quelles cibles
- Le stand : sur mesure ? Standard ?
- Installation et contraintes.



Notre formation vous intéresse ?

Contacts :

Le contact administratif et financier de la formation :

Dorothee FOX - 02 47 42 41 21
dorothee.fox@s2e2.fr

Le contact principal de la formation :

Frédéric CABAS - 06 12 25 21 26
frederic.cabas@s2e2.fr

CE CATALOGUE EST ÉGALEMENT **DISPONIBLE**
SUR **WWW.S2E2.FR**



02 47 42 41 21 - contact@s2e2.fr

Pôle S2E2 - c/o STMicroelectronics
10, rue Thalès de Milet - CS 97 155
37071 TOURS Cedex 2
FRANCE

www.s2e2.fr

 LinkedIn
Pôle de compétitivité S2E2

Ils soutiennent le pôle S2E2 :

