

Le BRM est une nouvelle pratique managériale visant à favoriser l'émergence d'une relation créatrice de valeur entre la DSI et ses partenaires métiers. Elle s'appuie sur un ensemble de savoirs, de compétences et de comportements spécifiques. La formation et la certification Business Relationship Management Professional (BRMP®) ont pour objectif de transmettre les fondamentaux nécessaires à l'exercice du BRM, quel que soit le niveau d'expérience du praticien...



Olivier Abecassis

LE MOT DE L'INTERVENANT

Pendant le cours, nous passons au travers des rôles organisationnels, de la pratique de BRM, de la capacité organisationnelle nécessaire pour une gestion des relations Business de niveau stratégique. La discipline BRM repose sur des fondations solides basées sur la recherche, vérifiée et bonifiée pendant plus d'une dizaine d'années de mises en œuvre réussies dans des entreprises réputées à travers le monde. Elle s'est révélée efficace pour les services partagés, dont les ressources humaines, les finances, les services juridiques, les fournisseurs externes et autres, et s'adapte maintenant à grande échelle aux DSI.

Contenus :

1. Vue d'ensemble du Business Relationship Management
2. Le partenariat stratégique
3. La connaissance Métier
4. La gestion de portefeuille
5. La gestion de transition
6. Le domaine de la DSI
7. La communication efficace

Objectifs :

La formation BRMP® s'appuie sur le corpus de connaissance formalisé par le Business Relationship Management Institute. L'objectif pour les participants est de se familiariser avec le vocabulaire et les enjeux du BRM, tout en préparant activement la certification BRMP®. La formation est dispensée en français par un formateur certifié et accrédité, à partir du support de cours anglophone.

Pré-requis :

Anglais

Évaluation validation :

La formation est dispensée en français à partir du support de cours anglophone.

L'examen de certification BRMP® a lieu à la fin du troisième jour de formation. Il se déroule en anglais sous forme d'un QCM de 50 questions à compléter en 40 minutes.

Un examen blanc est proposé dans le cadre de la formation.



Coût par stagiaire :
3 370 € ht



Durée :
3 jours - 21 heures



Lieu :
Paris



DATES :

www.acadys.com



CONTACT :

Tél : 01 40 20 41 41

Mail : formations@acadys.com

1 Vue d'ensemble du Business Relationship Management

- Être capable d'expliquer les objectifs et le rôle du BRM
- Comprendre pourquoi le BRM prend actuellement de l'importance et comment il permet de répondre aux enjeux des Métiers et de la DSI
- Expliquer la courbe d'évolution entre la maturité de la demande des Métiers et celle de l'offre de la DSI et comment elle impacte le rôle du BRM
- Comprendre les leviers qui permettent de mettre en place une relation mature, être capable de faire la différence entre les rôles tactiques et stratégiques du BRM, et d'expliquer le lien avec les niveaux de maturité Preneur d'Ordre, Partenaire de Confiance et Partenaire Stratégique
- Être capable d'expliquer les structures organisationnelles classiques pour le BRM

2 Le partenariat stratégique

- Comprendre et utiliser la gestion de la demande pour générer de la valeur à partir des investissements, des services et des actifs de la DSI
- Être capable d'utiliser les outils et processus du BRMI pour renforcer les relations entre le Métier et la DSI
- Comprendre comment et à quel moment la DSI doit intervenir dans le cycle de décision des Métiers
- Formaliser, conjointement avec le Métier, un contrat de partenariat stratégique

3 La connaissance Métier

- Comprendre le rôle du BRM pour limiter les pertes de valeur
- Comprendre comment établir des feuilles de route à partir de la stratégie Métier
- Comprendre comment le processus de gestion de la valeur permet, en reliant la stratégie Métier, la stratégie SI, le Portefeuille Projet et le Business Case, de définir les priorités, de communiquer et d'augmenter la valeur créée pour le Métier
- Être capable de clarifier les initiatives stratégiques et d'identifier des indicateurs de résultats Métiers

4 La gestion de portefeuille

- Comprendre pourquoi la gestion de portefeuille est le mécanisme au centre du processus de gestion de la valeur

- Comprendre comment appliquer les techniques de gestion de portefeuille au cycle de vie complet des investissements, qu'ils soient récents, anciens ou nouveaux
- Comprendre les relations entre gestion de projet, gestion de programme et gestion de portefeuille, et comment l'ensemble permet d'optimiser la valeur générée pour le Métier
- Connaître les deux systèmes classiques de classification du portefeuille et comment les utiliser

5 La gestion de transition

- Comprendre ce qu'est la gestion de transition et pourquoi c'est important pour le BRM
- Comprendre comment créer le sentiment d'urgence au sein des parties prenantes
- Comprendre les rôles clés nécessaires pour réussir une transition Métier
- Comprendre les concepts clés de leadership du changement
- Comprendre pourquoi il est important de bien clarifier les détails du changement et connaître les méthodes classiques pour parvenir à cette clarification
- Comprendre comment « l'analogie de la falaise » permet d'illustrer tous les facteurs clés de la gestion de transition

6 Le domaine de la DSI

- Comprendre la définition « orientée valeur » d'un service
- Comprendre la distinction entre un produit et un service, et les implications pour le BRM
- Comprendre les différentes composantes de la valeur d'un service et comment les contraintes de la DSI impactent le rôle du BRM

7 La communication efficace

- Comprendre les composantes d'une communication efficace
- Comprendre comment influencer les personnes sur lesquelles on n'exerce pas de contrôle direct
- Être capable de s'exprimer à travers une proposition de valeur unique