

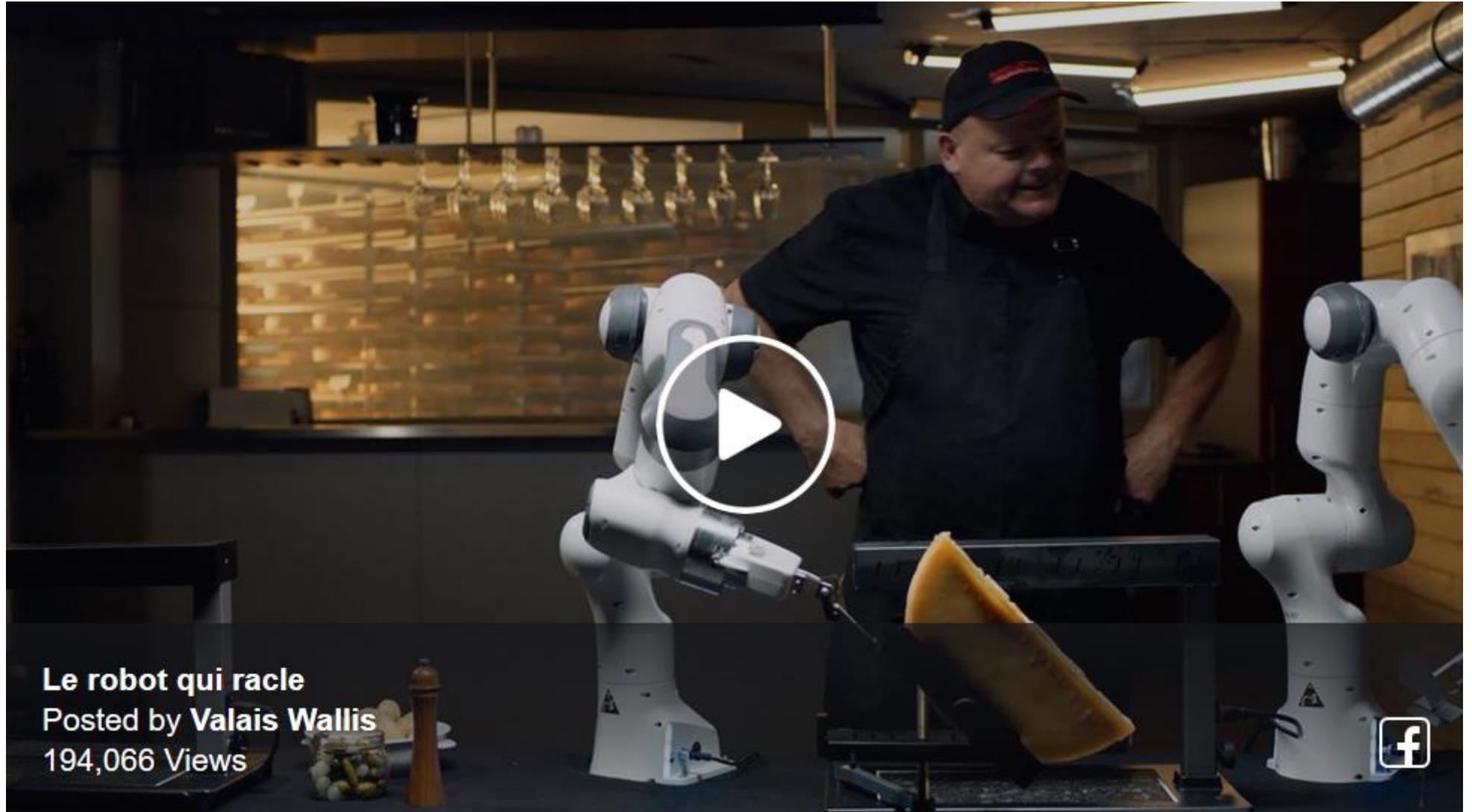


Antoine Perruchoud, prof. HES

Resp. du programme Team Academy,
Bachelor en Gestion d'entreprise

www.teamacademy.ch

antoine.perruchoud@hevs.ch



HES-SO Team Academy

Poussé par le 4.0



http://www.whitequest.fr/travailler-dans-une-usine-4-0-whitequest/industry_40/



[http://www.whitequest.fr/travailler-dans-une-usine-4-0-
whitequest/industry_40/](http://www.whitequest.fr/travailler-dans-une-usine-4-0-whitequest/industry_40/)

HES-SO Team Academy

Pas de grille de cours, des projets



HES-SO Team Academy

Pas de salle de classe, un écosystème unique



HES-SO Team Academy

Pas de professeurs, des équipes apprenantes



Les 21 compétences

Apprenant en équipe



- le traitement de l'information et les méthodologies de recherche
- l'apprentissage en équipe
- les attitudes personnelles pour apprendre à apprendre
- la créativité et l'innovation
- la communication en anglais et allemand
- la communication interpersonnelle
- l'auto-initiative

Leader d'équipe



- l'auto-gestion et l'auto-discipline
- la gestion de projets
- le leadership d'équipe
- l'économie et la société
- le coaching et le développement des compétences
- la stratégie d'entreprise
- le courage à faire des choix

Entrepreneur en équipe

THINK
OUTSIDE
THE BOX



- la relation client, la vente et la négociation
- la finance d'entreprise
- le marketing
- les statistiques et la gestion des données
- la culture et le développement international
- la création de réseaux
- l'agir entrepreneurial

Les 21 compétences

Apprenant en équipe



- le traitement de l'information et les méthodologies de recherche
- l'apprentissage en équipe
- les attitudes personnelles pour apprendre à apprendre
- la créativité et l'innovation
- la communication en anglais et allemand
- la communication interpersonnelle
- l'auto-initiative

The
4 C's
of 21st Century Skills
AKA: Learning Skills

1. Critical Thinking
Finding solutions to problems
2. Creativity
Thinking outside the box
3. Collaboration
Working with others
4. Communication
Conveying ideas

Applied Educational Systems

Aperçu du plan d'étude évolutif

→ 6 semestres / 180 ECTS / un bachelor en gestion d'entreprise

	Semester 1	Semester 2	Semester 3	Semester 4	Semester 5	Semester 6	
Training session**	English & Marketing	Social media & branding	Customer relationship management	Business plan & financing strategy	Strategic Management	Options	
	Project Management	Team management & leadership	Innovation management & product design	Value chain & supply chain management	Internationalisation & franchising		
	Learning and research methods	Business and labour law	Organization & quality management	Human ressources & change management	Financial analysis / growth		
	Accounting	Market study and statistics	Finances	Information system (IS) strategy	<ul style="list-style-type: none"> - Projects carried out in the Team Company - Coaching sessions - Inspiring meetings - Knowledge transfer 		
	Communication and Networking	Sustainable and collaborative economy					
Applied projects	<ul style="list-style-type: none"> - Projects carried out in the Team Company - Coaching sessions - Inspiring meetings - Knowledge transfer 		<ul style="list-style-type: none"> - Projects carried out in the Team Company - Coaching sessions - Inspiring meetings - Knowledge transfer 				
	Learning journey*		Learning journey*		Bachelor Thesis		

HES-SO Team Academy

En résumé



Pas de grille de cours, pas d'examens mais:

- Des projets réels / un CA
- 3 team companies / 42 teampreneurs.es
- 21 compétences
- Evaluations à 360°



Pas de professeurs.es, mais:

- Des sessions de dialogue & coaching
- Des sessions de formation & MOOC
- Des lectures et des articles réflexifs



Compétences en service client, négociation et ventes (Y15)

Aptitude à interagir et obtenir des résultats dans des situations de service client, la négociation et la vente.

+

Débutant 1	Est capable d'approcher les clients (prendre RDV, mener l'entretien). A le niveau théorique de base dans le domaine de la vente (lectures), a expérimenté quelques situations de vente. Sait utiliser quelques technique de vente (sais préparer un RDV, sait construire un argumentaire...)
Débutant 2	A des expériences concluantes dans différents types de situations de service client et la vente. A le niveau théorique (lectures) de base en négociation (préparation, objectifs etc.).
Pratiquant avancé 1	A une aisance au service client. Sait gérer les clients insatisfaits. Est capable d'utiliser différents types d'outils de vente (visites commerciales, présentations, télémarketing etc.) et a au moins l'expérience de base dans chacun d'eux. Possède une expérience de négociations dans différents contextes.
Pratiquant avancé 2	A d'un niveau de connaissances théoriques diverses (théories et techniques de service client, les négociations et les ventes), a de l'expérience dans différents types de situations de service client, la négociation et la vente. Est capable de faire de manière persistante et à long terme le travail de vente, est capable de planifier et d'évaluer son travail, a vécu des « situations difficiles » dans un domaine (par exemple situations difficiles de ventes long terme), est capable d'appliquer les compétences en leadership dans ce domaine, comprend comment mesurer des ventes.
Professionnel	A des connaissances et le niveau de compétence d'expert débutant dans le service client, la négociation et la vente. Est capable de planifier et mettre en œuvre des projets dans le domaine du début jusqu'à la fin, a une expérience dans la conduite d'un projet / d'un processus dans un domaine (par exemple team leader d'une équipe travaillant sur le service client), des expériences diverses.

Simon, Johann et Pierre

APPRENTISSAGE PAR L'ACTION

Contrat d'apprentissage



Notre carte du semestre



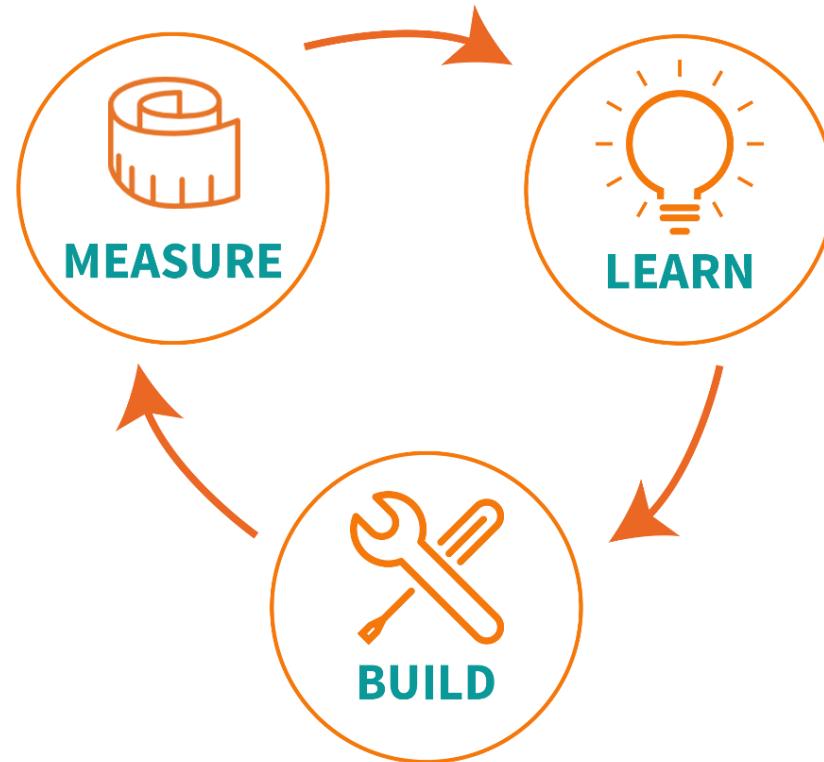
Theory Practice

Projets

Un exemple



Méthodologie lean



Sur le terrain

Sortie de notre
zone de confort



Succès



Ce que j'ai appris



Apprentissages

Echecs



Ce que je vais mettre en action



Motorola

Prochaines actions



Simon, Johann, Pierre

APPRENTISSAGE EN EQUIPE

Nos expériences en équipe



L'apprentissage en équipe dans une Team Company ?

- Créer un espace de confiance
- Maintenir les principes du dialogue

Principes du dialogue

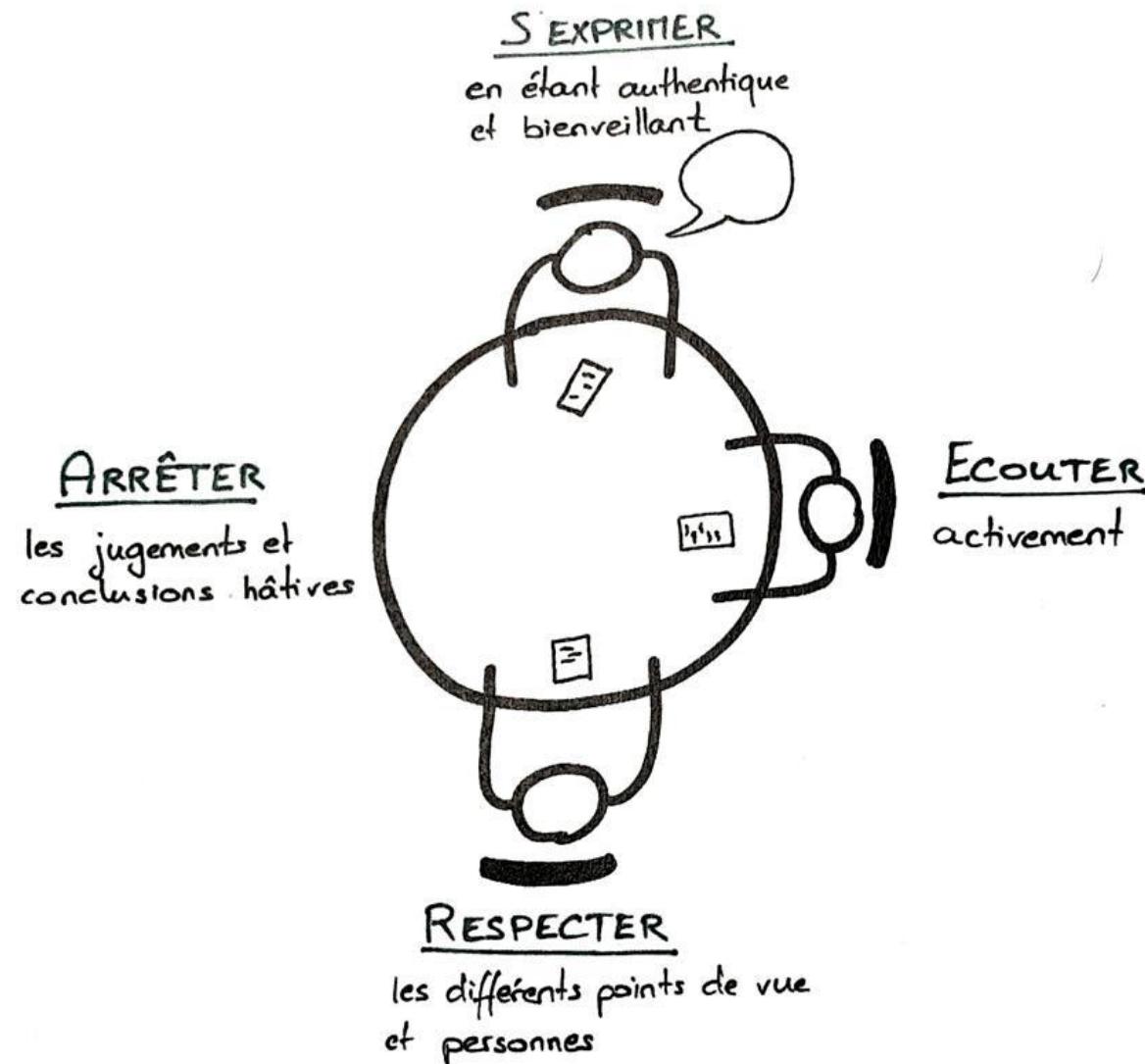


Figure 7 : Les principes du dialogue

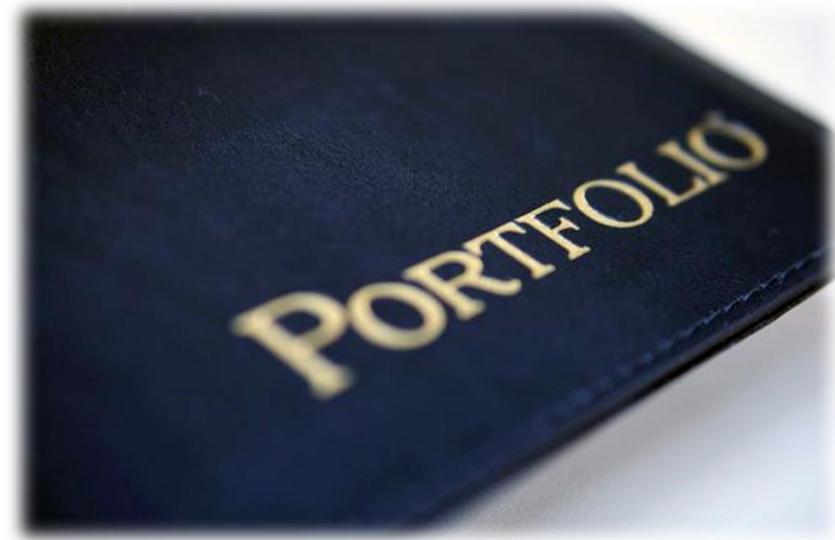
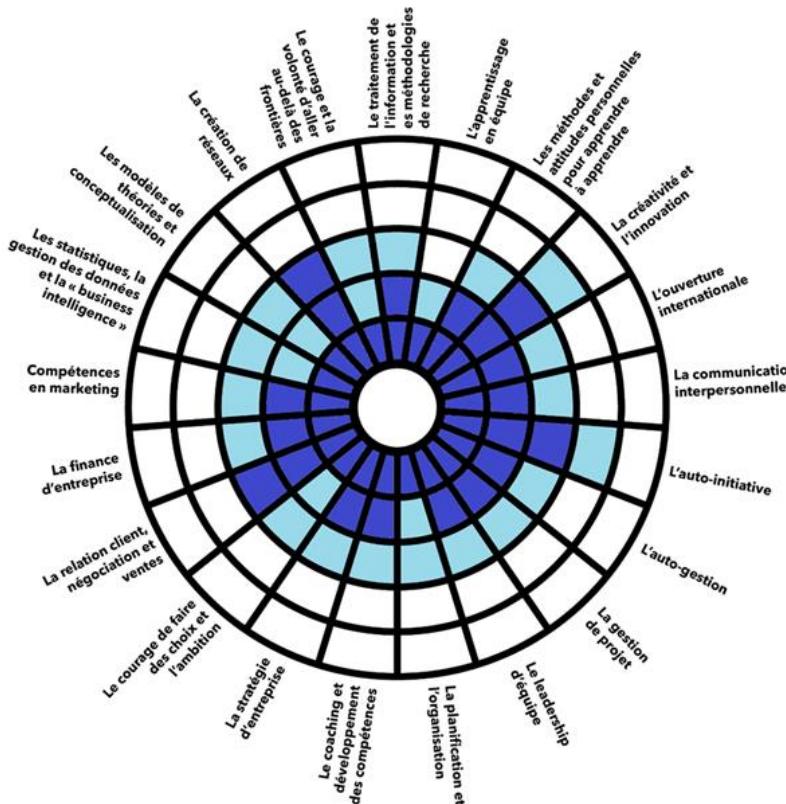
Difficultés du travail en équipe



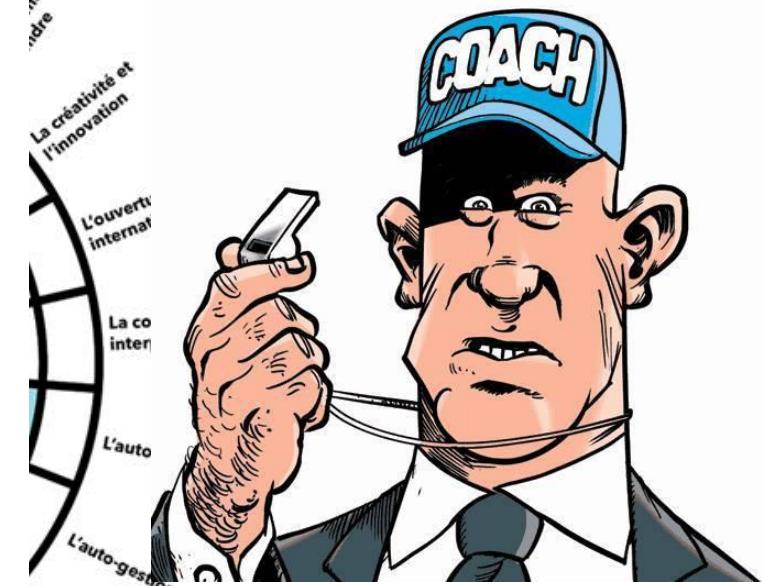
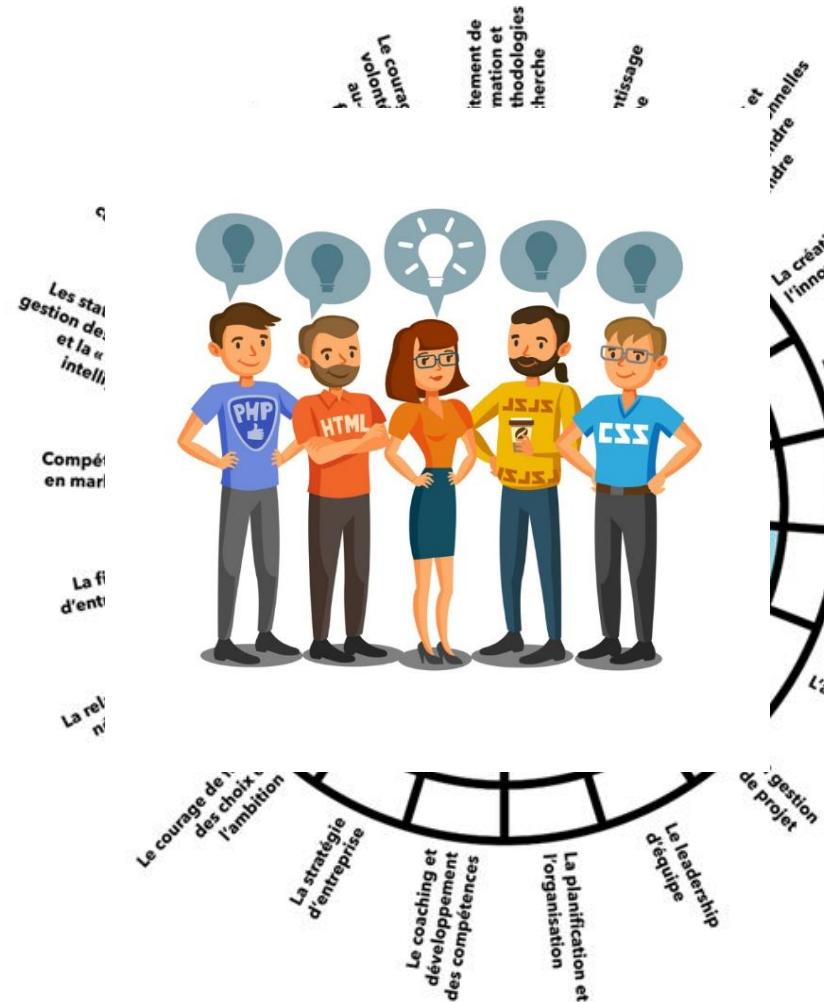
Simon, Johann, Pierre

EVALUATION 360°

Deux éléments clés



Evaluation 360°



HES-SO Team Academy

L'ADN d'une éducation qui libère les potentiels

Un modèle basé sur des attitudes clés:

Le collaboratif / « bienveillante »

La responsabilisation / « autonome »

La réflexivité / « écoute »

L'expérientiel / « entrepreneuriale »



→ Des apprenants motivés et entreprenants