



# DÉPLOIS STRATEGIQUES

SAP® - SALESFORCE® - DYNAMICS CRM® - O365®

m2iformation.fr

# SOMMAIRE

# #01

Les enjeux d'un déploiement réussi

- P4 -

# #03

L'expérience des collaborateurs

- P8 -

# #05

**Success Stories** 

- P18 -

# #02

La réussite de la conduite du changement

- P6 -

# #04

Nos parcours de formation

- P12 -

La transformation numérique des entreprises repose sur de nouveaux outils stratégiques qui entraînent une mutation profonde des usages et modes de travail.

Si leur déploiement s'inscrit dans une logique de compétitivité, il peut également se révéler un foyer de risques considérable si les équipes n'adhèrent pas au projet.

En effet, ces nouveaux outils, et notamment les outils collaboratifs, s'avèrent un élément central de l'expérience employé et modifient le rapport des salariés à l'entreprise.

C'est pourquoi nous proposons une offre transverse qui repose sur trois grandes missions :

- Former les collaborateurs aux nouveaux usages et assurer une communication claire autour du projet d'entreprise
- Orchestrer un réseau d'ambassadeurs qui formeront un relais proche du terrain
- Animer dans la durée l'évolution des services collaboratifs pour vérifier leur adoption

Entourez-vous d'une équipe d'experts pour vous approprier l'espace collaboratif digital et faire de votre déploiement un axe de réussite majeur pour votre entreprise.



# LES ENJEUX D'UN DÉPLOIEMENT RÉUSSI

000





2012 2016 2020



de dépassement des objectifs commerciaux peuvent être atteints grâce au CRM



des salariés sont en situation de mobilité au moins une fois par semaine



de la population active sera issue de la génération des Millenials en 2020



Qu'il s'agisse d'améliorer l'efficacité d'un processus métier ou de réduire les risques opérationnels, le SI constitue finalement une faible part du projet.

En effet, lorsqu'il s'agit des attendus du déploiement d'une solution telle que Office 365°, Dynamics CRM°, Salesforce° ou encore SAP°, on parle principalement de « mieux travailler », de « développer l'intelligence collective » ou encore de « booster les performances », l'individu étant ainsi propulsé au cœur du sujet.

# LES ENJEUX D'UN DÉPLOIEMENT RÉUSSI #01



Favoriser la qualité globale du dispositif

- · Un chef de projet pédagogique
- Un formateur référent
- · Une ingénierie en amont pour valider les contenus et dispositifs
- Une évaluation systématique de la session par le formateur
- Des propositions d'amélioration tout au long de la mission
- Des formateurs back-up pour anticiper les aléas du déploiement



Une approche « opérationnelle » et multimodale pour adresser toute la population

- Des ateliers présentiels, en petits groupes et de courte durée, pour favoriser l'interactivité (2 heures environ)
- Des sessions à distance, en classe à distance, pour les personnes à distante (1 heure 30)
- Des guides utilisateurs et supports de cours
- Des modules e-learning



- · Un plan de communication clair
- · Une expérience utilisateur séduisante
- Une intégration transparente
- Un accompagnement au changement rassurant



# LA RÉUSSITE DE LA CONDUITE DU CHANGEMENT

Si la technologie reste le cœur d'un déploiement stratégique en entreprise, un accompagnement à la conduite du changement est indispensable pour obtenir les résultats attendus. C'est pourquoi M2i Formation développe des solutions transverses et complémentaires qui assurent la réussite de votre projet.

Une démarche adaptée à vos besoins"

# **Préparation**



Communication, en amont, d'adhésion et d'information

Conception et validation de la charte qualité permettant une formation homogène pour l'ensemble des équipes

Réunions préparatoires avec les équipes avant-vente M2i

Inscriptions en ligne sur la plateforme



Validation du Kit formateur



# Modalités



Formations présentielles

Conférence / Web conférence

Classes virtuelles

e-Learning sur



Ateliers intensifs par profils

Ateliers thématiques Cas d'usage

Coaching au poste de travail

Floor Walking

# L'après



Evaluation des connaissances en ligne

Evaluation de la progression des candidats

Mesure de l'impact de la formation

Supports, aide-mémoire



# L'humain, au coeur de la réussite de votre projet

Il est fondamental de constituer une équipe formée d'ambassadeurs et de professionnels qui aideront tout au long du plan de lancement et d'adoption.

Les ambassadeurs convertiront les équipes et les aideront à se former sur les nouvelles méthodes de travail, un rôle souvent adapté aux managers intermédiaires. Ils sont vecteurs de sensibilisation, de compréhension et d'implication au sein de la communauté.

Les experts M2i, quant à eux, seront les garants du bon déroulement de votre projet :

# Un chef de projet Pédagogie

- Réunions de lancement
- Sélection des formateurs dédiés aux projet
- Validation des contenus créés par le formateur référent
- Validation du Kit formateur
- Comités de pilotage formation

# Un chef de projet Planification

- Gestion de la planification
- Coordination des déplacements des formateurs
- Déploiement d'EasyBooking, notre plateforme de réservation en ligne

#### Un formateur référent

Le formateur référent est le principal acteur de la conception pédagogique, en étroite collaboration avec le chef de projet.

# L'EXPÉRIENCE DES COLLABORATEURS

# Les formations présentielles

Cours individuel

8 personnes



12 à 16 personnes



20 à 30 personnes



# Coaching au poste de travail

Une modalité de formation individuelle. de courte durée, sur une prise de RDV. Ce format est idéal pour résoudre un problème ponctuel ou pour aborder un thème précis sur un outil ou un usage en particulier.

# Atelier présentiel

En petits groupes de 8 personnes en movenne, avec un ratio pratique / théorie en fonction du contenu et du nombre d'apprenants, les Ateliers présentiels permettent d'acquérir rapidement de nouvelles connaissances grâce aux cas pratiques et/ou cas d'usages.

Ces formations s'appuient sur des outils pédagogiques novateurs pour booster la montée en compétences :

# wooclap

# Intelligence collective

Le formateur met en place une pédagogie active autour d'un « World café ». Un processus créatif qui vise à faciliter le dialogue constructif et le partage de connaissances et d'idées, en vue de créer un réseau d'échanges et d'actions.

Cette méthode développe des pistes concrètes pour les organisations et permet de porter une vision commune.

# Conférence

La conférence est une solution permettant de toucher un plus grand nombre de collaborateurs simultanément.

Sur une durée de 3 heures maximum. la montée en compétences se fait grâce à des démonstrations et une interaction entre les participants et le formateur.

#### Master Class

Format au cours duquel un expert dans le métier, reconnu sur le marché, transmet ses connaissances à travers ses nombreuses expériences du terrain.

# Floor walking

Format pendant leguel un formateur est délégué sur site client et se déplace de poste en poste, à la demande, permettant de faire l'interface entre les utilisateurs et l'informatique. Le formateur répond individuellement aux questions, problèmes et tâches liées souvent à un changement d'outil.

# Le Présentiel à Distance : une exclusivité M2i!

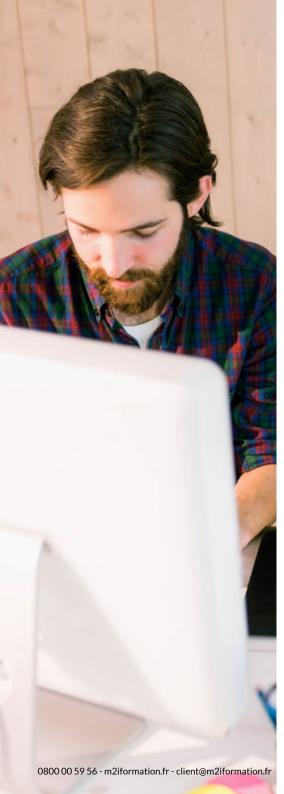
L'idée est simple: miser sur des technologies innovantes pour profiter d'une formation présentielle sans contraintes de déplacement.

# Comment ca marche?

En utilisant des outils collaboratifs, l'apprenant à distance bénéficie d'une expérience équivalente à une formation délivrée en présentiel avec un formateur.

# Il dispose:

- de son support de cours
- d'un casque audio avec micro et d'une WebCam
- d'un accès à la « salle distante » (technologie LifeSize) à partir d'un simple navigateur Internet et / ou d'une application installée sur son poste qui lui permet de voir et d'entendre le formateur et les autres apprenants, et ainsi de travailler à distance sur un poste situé dans la salle. Il communique et pose ses guestions
- d'un accès à un poste de travail (technologie AnyDesk) dans la salle distante disposant ainsi de tout l'environnement technique pour la formation : logiciels, travaux pratiques ... L'ordinateur de l'apprenant n'est donc pas impacté.
- des fonctionnalités d'un écran interactif numérique (technologie Ricoh) pour voir, comme dans la salle de formation, ce que le formateur écrit ou dessine.



# Les formations distancielles

Cours individuel

Jusqu'à 4 personnes



# e-Learning

M2i Formation met à disposition sur sa plateforme e-Learning ACADEMiiC des contenus standards sur des logiciels, des technologies ou des méthodologies, mais aussi des parcours individualisés suite à une évaluation des besoins et des connaissances.

# Classe à distance

Ce format est mené en direct et à distance par un formateur.

Les participants sont regroupés virtuellement grâce à la plateforme Microsoft Teams Education, qui permet une pédagogie interactive et la mise en place de cas pratiques

La classe virtuelle est enregistrée et demeurera consultable au format Webinar.

# Webconférence

La Webconférence est une solution pour toucher un plus grand nombre de collaborateurs. Sur une durée maximum de 2 heures, elle permet une montée en compétences grâce à des démonstrations et une interaction avec le formateur et entre les participants.

La Webconférence peut se faire sur votre plateforme habituelle ou sur par Microsoft Teams Education.

# L'EXPÉRIENCE DES COLLABORATEURS

# Le blended-learning

Le pôle d'ingénierie pédagogique M2i Formation mène plusieurs études sur l'assimilation des connaissances et développe des modalités innovantes permettant de maximiser la performance de la montée en compétences.

Les formats dits « mixtes » permettent de personnaliser l'offre de formation selon vos enjeux et contraintes, permettant ainsi une formation toujours plus efficace.

# e-Learning + Atelier présentiel





# e-Learning tutoré + 2 classes à distance





La phase e-learning est proposée :

- En amont pour acquérir le niveau de connaissance requis pour le présentiel
- En aval pour que l'apprenant puisse revoir, quand il le veut, certains points de sa formation

L'atelier présentiel va permettre à l'apprenant de mettre en pratique des cas d'usages et éventuellement de valider ses acquis via une certification.

Solution entièrement distancielle, la classe à distance va permettre de :

- Valider les acquis de la phase e-learning
- Faire un cas pratique
- · Permettre un temps de questions / réponses

Cette classe à distance peut intervenir avant, pendant ou après le parcours.



# LA FORMATION À DISTANCE PLUS Q'UN DÉFI, UNE RÉALITÉ

Longtemps considérée comme une alternative à la formation présentielle, la formation à distance est aujourd'hui un levier majeur de compétitivité. Fini les PowerPoint qui défilent! Place aujourd'hui à des outils technologiques innovants, à des modules qui rivalisent d'attractivité et à des expériences de formation inédites.

Toutes les formations M2i sont disponibles en classe à distance, animées par nos formateursexperts, avec la même durée, le même programme et la même qualité pédagogique que le cours équivalent en présentiel.

Tous nos formateurs sont montés en compétences sur les outils de classe à distance et l'approche pédagogique pour s'adapter à ce nouveau mode de formation.

# FORMATION À DISTANCE: UN PARI GAGNANT / GAGNANT



#### Pour l'individu

- Monter en compétences sans avoir à se déplacer
- Gagner en autonomie et en flexibilité
- Accéder rapidement à sa formation



# Pour l'entreprise

- Garantir une continuité pédagogique à ses salariés
- Proposer un catalogue de formation riche quelle que soit sa localisation
- Optimiser son temps et ses budgets





# 5 RAISONS D'OPTER POUR LA FORMATION À DISTANCE



Se former sans contraintes



Profiter de nouveaux outils innovants et développer son appétence pour les nouvelles technologies



Réduire les barrières géographiques



Développer son esprit de recherche et ses réflexes de documentation



Obtenir une reconnaissance de ses compétences au même titre que dans le cadre d'une formation traditionnelle

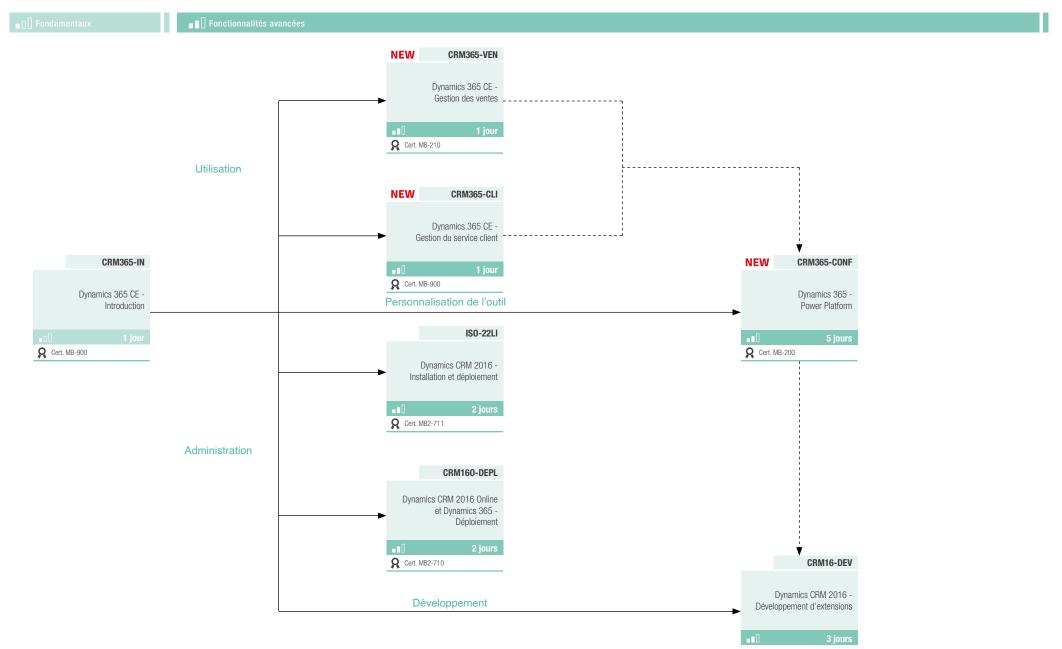


Découvrez la Classe à Distance M2i en vidéo



NOS PARCOURS DE FORMATION

# Microsoft Dynamics CRM 2016 et Dynamics 365 Customer Engagement (CE)



# **SAP PTW - Utilisateurs finaux**

# **People to Work**

by SAP

# Offre dédiée aux demandeurs d'emploi







# **Salesforce**









# Office 365 - Utilisateur





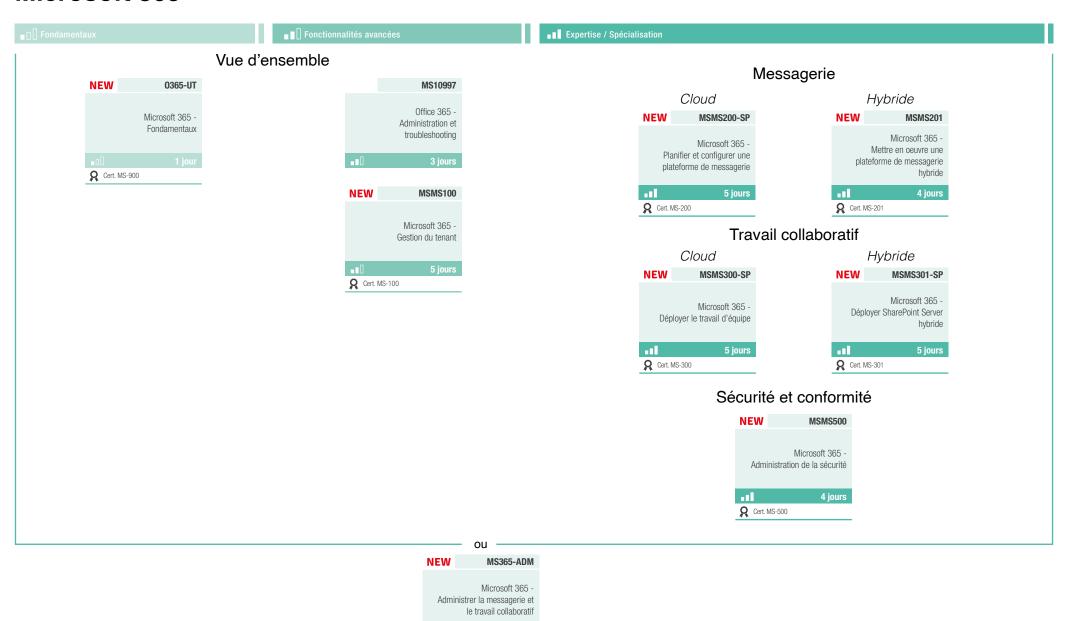








# Microsoft 365



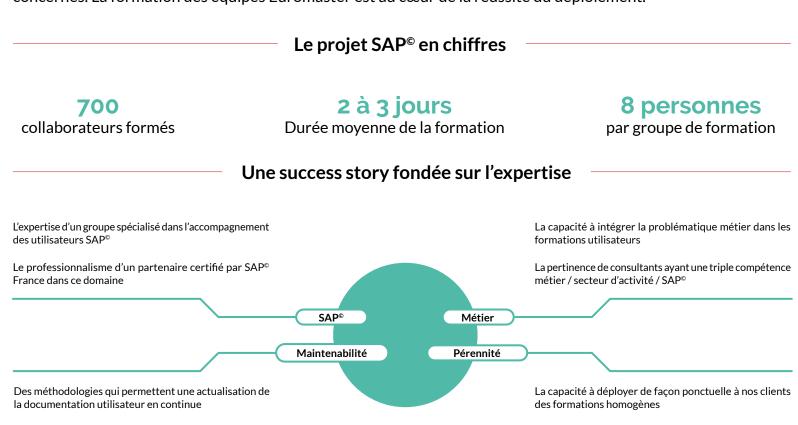
# **SUCCESS STORIES**

Depuis plusieurs années, M2i Formation accompagne les entreprises dans les différentes étapes de leurs déploiements stratégiques, s'inscrivant ainsi comme un partenaire stratégique sur le long terme.

# **Déploiement SAP®**



Euromaster a orchestré le déploiement massif de la solution SAP<sup>©</sup> dans les 350 centres en France et en Suisse. Sur la base d'un calendrier de déploiement dicté par la société mère basée en Hollande, 14 pays européens sont concernés. La formation des équipes Euromaster est au cœur de la réussite du déploiement.







Eux ont déjà fait confiance à M2i Formation pour leur accompagnement au déploiement Office 365 :





































# **KLESIA**

Déploiement technique et communication réalisé par Orange **Business Services** 

Accompagnement au changement et formations orchestrés par M2i Formation

# **BAYER HEALTHCARE**

Classes virtuelles pour les "Champions" de 3 heures avec 5 participants par séance

Conférences et Webconférences pour l'ensemble des collaborateurs

# LAGARDERE TRAVEL RETAIL

Conférences sur ½ journée de présentation d'Outlook 365 en remplacement de Lótus Notes

Ateliers usages autour de OneDrive, Teams, OneNote, Outlook

# **SKF FRANCE**

Conférences sur ½ journée pour les champions

Formations SharePoint avec un découpage spécifique

Conférence « Lunch & Learn » sur les produits connexes à Office 365 (Teams, PowerApps, Forms, Flow, etc.)

# SUEZ ENVIRONNEMENT

Mise en place d'ateliers participatifs

Self learning en partenariat avec Vodeclic

Classe virtuelles orientées sur les cas d'usages Office 365

Formations présentielles sur SharePoint, PowerApps, PowerBI, etc.

# Valorisez vos compétences

Obtenir une certification ou un diplôme d'Etat valorise l'expérience professionnelle et pose un jalon reconnaissable sur votre parcours. Pour un employeur, c'est l'assurance de compétences maîtrisées, d'une performance opérationnelle immédiate. Pour une entreprise, c'est la valorisation en qualité de ses effectifs et une crédibilité accrue au niveau de ses clients.

M2i a obtenu le référencement de plusieurs certifications auprès de France Compétences.

Nos parcours cumulent de 200h à 400h de formation, théorique et pratique, et sont ponctués par un examen d'évaluation des compétences effectives acquises.

Vous pouvez vous aussi, dès à présent, obtenir une preuve officielle de vos compétences professionnelles en rejoignant la grande famille des apprenants certifiés M2i!

Fondamentaux de la programmation Code CPF 236722

Langages de programmation Code CPF 237067

Développement, intégration et codage de pages Web

Code CPF 236158

Expertise Big Data Code CPF 235758

Sécurité Inforensic Code CPF 236414

Sécurité Pentesting Code CPF 235779

Expertise Blockchain Code CPF 237316

Infrastructure DevOps Code CPF 235537

Utiliser la plateforme collaborative SharePoint

Code CPF 236245

Management de projets opérationnels

Code CPF 236417

Conduite de projets Modélisation

Code CPF 236837

Développer ses capacités managériales

Code CPF 236802

Animation 3D Code CPF 236343

Montage Motion Design Code CPF 236690

Design graphique Code CPF 236102

Stratégie Digital Marketing Code CPF 237125

# VOUS SOUHAITEZ UNE ÉVOLUTION DE CARRIÈRE ?



# Misez sur vos droits CPF!

Le Compte Personnel de Formation (CPF) est un droit individuel permettant à chacun de se former tout au long de sa vie en toute autonomie.

# LA FORMATION: UN FACTEUR DE COMPÉTITIVITÉ STRATÉGIQUE



# Pour l'employeur

- Innovation
- Croissance économique durable
- Agilité et cohésion sociale



# Pour l'individu

- Employabilité
- Evolution professionnelle
- Epanouissement personnel

# LE CPF: UNE ENVELOPPE DE PLUSIEURS MILLIERS D'EUROS



# 25 millions

de personnes sont concernées



# 3240€

est le montant total que peut atteindre un compte CPF



# 1040€

est le montant moyen des droits CPF disponibles

# OBJECTIF FORMATION CONTINUE!



# 500 € / an

pour un salarié à plein temps, dans la limite de 5000 €



# 800 € / an

pour un salarié peu ou pas qualifié ou en situation de handicap, dans la limite de 8000€

# L'ABONDEMENT DE L'EMPLOYEUR



Depuis le 3 septembre 2020, les employeurs qui le veulent peuvent verser des abondements sur le compte CPF de leurs salariés. L'abondement est un financement complémentaire. Cela permet notamment d'attribuer dotation ponctuelle aux employés pour financer tout ou partie du reste à charge sur un dossier CPF. Ainsi, l'employeur co-construit et co-finance le parcours de formation de son salarié dans le cadre de sa stratégie et de sa politique de développement des compétences.

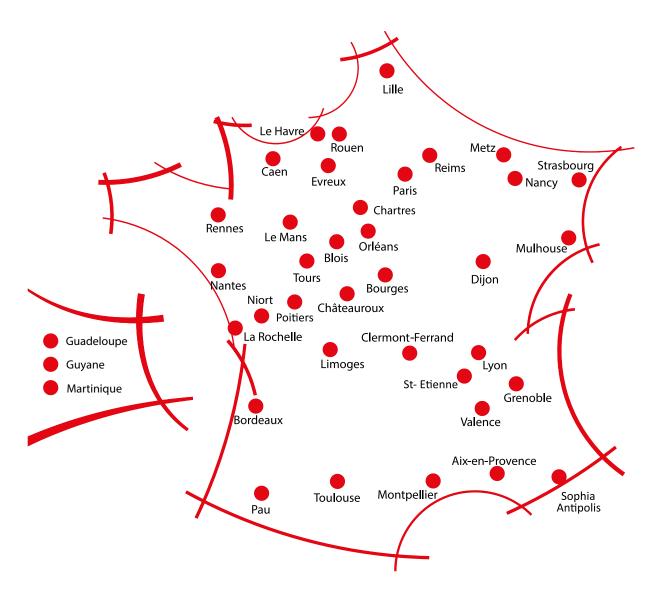








# **TOUS NOS CENTRES SONT À VOTRE ÉCOUTE**



# **AIX-EN-PROVENCE**

Domaine du Tourillon - Bât. B 235 rue Denis Papin 13857 Aix-En-Provence Tél.: 04 42 39 31 37 aix@m2iformation.fr

#### **ANGERS**

152 avenue du Général Patton 49000 Angers Tél.: 02 47 48 88 48 angers@m2iformation.fr

## **BLOIS**

14 rue des Juifs 41000 Blois Tél.: 02 54 74 79 34 blois@m2iformation.fr

# **BORDEAUX**

15 bis Allée James Watt - 1<sup>er</sup> étage 33700 Mérignac Tél.: 05 57 19 07 60 bordeaux@m2iformation.fr

#### **BOURGES**

17 avenue des Prés le Roi 18000 Bourges Tél.: 02 38 81 13 40 bourges@m2iformation.fr

#### **CAEN**

La Folie Couvrechef 11 rue Alfred Kastler 14000 Caen Tél.: 02 35 19 94 94 caen@m2iformation.fr

# **CHÂTEAUROUX**

Pépinières d'Entreprises 3 place de la Gare 36015 Châteauroux Tél.: 02 38 81 13 40 chateauroux@m2iformation.fr

# DIJON

Maison Diocésaine 9 bis boulevard Voltaire 21000 Dijon Tél.: 03 80 72 39 44 dijon@m2iformation.fr

# ÉVREUX

344 rue Jean Monnet ZAC du Bois des Communes RDC gauche 27000 Évreux Tél.: 02 35 60 57 57 evreux@m2iformation.fr

## **GRENOBLE**

Immeuble Le Doyen 22 avenue Doyen Louis Weil 38000 Grenoble Tél.: 04 76 22 22 20 grenoble@m2iformation.fr

# **LE HAVRE**

28 voie B - rue des Magasins Généraux 76600 Le Havre Tél.: 02 35 19 94 94 lehavre@m2iformation.fr

# **TOUS NOS CENTRES SONT À VOTRE ÉCOUTE**

#### **LE MANS**

3 avenue Laënnec 72000 Le Mans Tél.: 02 43 24 89 88 lemans@m2iformation.fr

#### LILLE

Parc Horizon de la Haute Borne 4 avenue de l'Horizon 59650 Villeneuve-D'Ascq Tél.: 03 20 19 07 19 lille@m2iformation.fr

# LYON PART-DIEU

Le Terra Mundi 4 rue d'Aubigny 69003 Lyon Tél.: 04 72 68 99 60 lyon@m2iformation.fr

# LYON GERLAND

69 avenue Tony Garnier Immeuble le Seven 69007 Lyon Tél.: 04 72 68 99 60 Iyon@m2iformation.fr

# **METZ**

Immeuble B6 9 rue Graham Bell 57070 Metz Tél.: 03 87 75 77 03 metz@m2iformation.fr

# **MONTPELLIER**

55 rue Euclide 34000 Montpellier Tél.: 04 67 82 81 80 montpellier@m2iformation.fr

#### **MULHOUSE**

Parc d'Activités Ulysse 9 avenue d'Italie 68110 Illzach Tél.: 03 90 20 66 00 strasbourg@m2iformation.fr

#### NANCY

4 allée de la Forêt de la Reine 54500 Vandoeuvre-Lès-Nancy Tél.: 03 83 90 58 28 nancy@m2iformation.fr

## **NANTES**

2/4 rue Michael Faraday 44800 Saint-Herblain Tél.: 02 85 52 82 88 nantes@m2iformation.fr NIORT 12 avenue Jacques Bujault 79000 Niort Tél.: 02 47 48 88 48 niort@m2iformation.fr

# **ORLÉANS**

12 rue Émile Zola 45000 Orléans Tél.: 02 38 81 13 40 orleans@m2iformation.fr

# **PARIS PICPUS**

146-148 rue de Picpus 75012 Paris Tél.: 01 44 53 36 00 paris@m2iformation.fr

# **PARIS LA DÉFENSE**

18-19 place des Reflets 92400 Courbevoie Tél.: 01 49 67 09 50 paris@m2iformation.fr

# **POITIERS**

15 avenue René Cassin Bureaux du Lac 86360 Chasseneuil-du-Poitou Tél.: 05 49 55 13 75 poitiers@m2iformation.fr

#### **REIMS**

Maison des Agriculteurs (MDA) 2 rue Léon Patoux 51100 Reims Tél.: 03 26 02 48 45 reims@m2iformation.fr

#### **RENNES**

Espace Antrium - ZAC de la Teillais Rue Jean-Marie David 35740 Pacé Tél.: 0 810 007 689 rennes@m2iformation.fr

#### **ROUEN**

5 rue Jacques Monod 76130 Mont Saint Aignan Tél.: 02 35 60 57 57 rouen@m2iformation.fr

# SAINT-ETIENNE

Centre d'Affaires 35 rue Ponchardier 42100 Saint-Etienne Tél.: 04 72 68 99 60 saintetienne@m2iformation.fr

# **SOPHIA-ANTIPOLIS**

Marco Polo - Bât. A1 790 avenue du Dr Maurice Donat 06250 Mougins Sophia Antipolis Tél.: 04 92 28 01 54 sophia@m2iformation.fr

# **STRASBOURG**

Espace Européen de l'Entreprise Immeuble Le Gallon 11 rue de la Haye 67300 Schiltigheim Tél.: 03 90 20 66 00 strasbourg@m2iformation.fr

#### **TOULOUSE**

95 chemin de Gabardie 31200 Toulouse Tél.: 0 810 007 689 toulouse@m2iformation.fr

#### **TOURS**

26 rue de la Tuilerie 37550 Saint-Avertin Tél.: 02 47 48 88 48 tours@m2iformation.fr

# **TROYES**

53 rue de la Paix 10000 Troyes Tél.: 03 25 04 23 48 troyes@m2iformation.fr

# **VALENCE**

C/O 19 Formation Z.A Briffaut 34 rue Henri Rey 26000 Valence Tél.: 04 72 68 99 60 valence@m2iformation.fr

# **GUADELOUPE**

c/o Imm Simkel 3617 boulevard de Houelbourg ZI Jarry - 1<sup>er</sup> étage 97122 Baie-Mauhault Tél.: 0590 41 41 55 guadeloupe@m2iformation.fr

#### **GUYANE**

c/o Route de Montabo 1 avenue Gustave Charlery Imm Faic 97300 Cayenne Tél.: 0590 41 41 55 guyane@m2iformation.fr

# **MARTINIQUE**

c/o Imm Avantage Lotissement Dillon Stade 11 rue des Arts et Métiers 97200 Fort de France Tél.: 0590 41 41 55 martinique@m2iformation.fr







