



La Méthode d'Analyse et de Résolution de Problème (MARP)

Auteur : Marion Collaro
Email : mcollaro@cesi.fr
Établissement(s) : CESI.
Coauteur : Idir Mouffok

La Méthode d'Analyse et de Résolution de Problème (MARP)

À propos de la formation

Public visé :

Tout public

Format : Module court

Région : Non défini

Modalités pédagogiques : Distanciel,

Durée : 30 minutes

Suivi et évaluation :

QCM d'autoévaluation

Objectifs pédagogiques :

Connaître chaque étape de la méthode
Découvrir des outils de résolution de problèmes
Pouvoir constituer un groupe de résolution de problèmes

Formation initiale : Oui

Type de licence : Paternité - Pas d'utilisation commerciale - Pas de modification

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement :

Vidéo
QCM d'autoévaluation

Méthodes d'apprentissage :

Travail en autonomie

Pré-requis :

Aucun

Programme :

Cette formation traite de la méthode MARP.

Cette formation courte peut être suivie en autonomie. Elle se compose d'une vidéo enrichie de 8 minutes suivie d'un QCM portant sur cette vidéo.

Points forts :

Cette brique pédagogique courte peut être insérée comme supports pédagogiques dans des parcours plus longs.

Certification : Certifié plus

Macrocompétences et habilités

1. Agir en créateur de valeur dans une entreprise élargie

3. Travailler en transversal et en interdisciplinarité
-

2. Concevoir et mettre en œuvre une stratégie d'innovation

6. Décliner le plan d'action en objectifs concrets pour communiquer et faire adhérer
-

4. Développer ses aptitudes personnelles

9. Manager une équipe multidisciplinaire et multiculturelle

2. Fixer des objectifs et les moyens de les atteindre
 3. Mettre en place un dispositif de suivi des objectifs
 4. Stimuler, motiver et valoriser les collaborateurs
-

10. Conduire les changements liés aux projets d'innovation

3. Créer les conditions d'appropriation de la démarche de changement
-

11. Générer et sélectionner de nouveaux concepts

1. Détecter des problèmes, des contraintes
-

14. Concevoir un produit, un procédé, un service

2. Identifier les parties prenantes et leurs exigences
-