



ORGANISME DE FORMATION AUX TECHNOLOGIES ET METIERS DE L'INFORMATIQUE

Formation DSI-Métiers-DG : optimiser les relations

Privilégier la co-responsabilité pour réussir sa transformation numérique.

N° ACTIVITÉ : 11 92 18558 92

TÉLÉPHONE : 01 85 77 07 07

E-MAIL : inscription@hubformation.com

Objectifs

- | Installer un climat de confiance entre le DSI, les métiers et la DG tout en valorisant les actions de la DSI à tous les niveaux de l'entreprise. Etudier la nouvelle fonction de Business Relationship Manager (BRM).
- | Optimiser les rapports entre maîtrise d'ouvrage et maîtrise d'oeuvre ; et corriger les mauvaises pratiques.
- | Déterminer quelle posture adopter vis-à-vis des responsables métiers : simple prestataire de services, prescripteur de nouvelles technologies ou véritable partenaire stratégique.
- | Identifier quelle organisation permet de remédier aux difficultés relationnelles entre la DSI et ses clients : faut-il créer un département de la Relation Client au sein de la DSI ?

Public

- | Décideurs et responsables métier, quelle que soit leur fonction, CDO, DSI, BRM, responsables financiers et des Systèmes d'Information, ingénieurs et chefs de projet, maîtrises d'ouvrage, consultants et auditeurs.

Prérequis

- | Aucun

Programme de la formation

Les enjeux des relations DSI-métiers-DG

- | L'état des lieux des relations DSI-métiers-DG.
- | L'enjeu majeur : la création de valeur.
- | Les bénéfices d'une relation partenariale entre la DSI, la DG et les métiers.

Les 5 éléments clés des relations DSI-métiers-DG

- | Les cinq éléments des relations DSI-métiers-DG
- | La cartographie des parties prenantes
- | L'importance de la posture et de la communication.
- | Les techniques de communication au service de la relation.
- | Les clés de la rhétorique, ou l'art de la persuasion.
- | Introversion vs extraversion : les caractéristiques.

La relation avec la direction générale et les directions métiers

- | La gouvernance du SI : une responsabilité de direction générale
- | Le concept de Gouvernance : enjeux et définitions.
- | Les piliers de la Gouvernance Informatique selon COBIT et l'ISO.
- | Le rôle des parties prenantes.
- | L'alignement stratégique
- | Stratégie d'entreprise et Stratégie informatique : le principe d'alignement en question.
- | Les trois types de Schémas Directeurs.
- | La création de valeur
- | Les limites du ROI dans l'évaluation des bénéfices.
- | Les autres dimensions de la relation DSI-direction générale

Référence	REL42
Durée	2 jours (14h)
Tarif	2 197 €HT
Repas	repas inclus

SESSIONS PROGRAMMÉES

PARIS

du 19 au 20 juin 2025

du 4 au 5 novembre 2025

[VOIR TOUTES LES DATES](#)

| Le positionnement de la DSI.

La relation avec les maîtrises d'ouvrage

- | La réussite des projets au coeur de la relation avec les maîtrises d'ouvrage
- | Les causes principales d'échec des projets.
- | Le « Projet Informatique » : un mythe à combattre.
- | Le modèle MOA-MOE à la française
- | Le rôle du PMO (Project Management Office)
- | L'impact du PMO sur la réussite des projets.
- | Les trois types de PMO.
- | Les sept activités clés du PMO au sein de l'organisation.
- | L'innovation au coeur de la relation avec les maîtrises d'ouvrage

La relation avec les utilisateurs L'orientation « Services » de la DSI

- | Les référentiels de bonnes pratiques : ISO20000, ITIL.
- | L'offre de Service de la DSI
- | Le catalogue de Services.
- | Les engagements de niveaux de Services.
- | Le Centre de Services SI, portail de la relation utilisateur
- | La surveillance des usages du SI
- | Quelques définitions : utilisation, usages, appropriation.

La mise en oeuvre d'une relation DSI-métiers-DG efficace

- | Les étapes clés de la démarche de mise en oeuvre
- | Comment installer un climat de confiance entre la DSI et la direction générale ?
- | Le diagnostic des schémas relationnels.
- | Le Business Relationship Management (BRM)
- | Le rôle du BRM selon le BRM Institute.
- | Les compétences clés du BRM.
- | Les outils au service de la relation DSI-métiers-DG
- | L'enquête métier : instrument de mesure de la satisfaction.
- | L'analyse des parties prenantes.
- | La démarche marketing et le plan de communication de la DSI.
- | Les techniques d'influence et de persuasion.

Perspectives : la DSI du futur

- | La transformation numérique des entreprises
- | La qualité de la relation au service de la performance et de l'innovation d'entreprise.
- | Les impacts sur la DSI

Méthode pédagogique

Chaque participant travaille sur un poste informatique qui lui est dédié. Un support de cours lui est remis soit en début soit en fin de cours. La théorie est complétée par des cas pratiques ou exercices corrigés et discutés avec le formateur. Le formateur projette une présentation pour animer la formation et reste disponible pour répondre à toutes les questions.

Méthode d'évaluation

Tout au long de la formation, les exercices et mises en situation permettent de valider et contrôler les acquis du stagiaire. En fin de formation, le stagiaire complète un QCM d'auto-évaluation.

Accessibilité



Les sessions de formation se déroulent sur des sites différents selon les villes ou les dates, merci de nous contacter pour vérifier l'accessibilité aux personnes à mobilité réduite.
Pour tout besoin spécifique (vue, audition...), veuillez nous contacter au 01 85 77 07 07.