

12 mai 2023

Business Team Academy

HES-SO Valais-Wallis



Et si l'école s'invitait dans les milieux professionnels ?

Lionel Emery et Mathilde Bourdin

Bienvenue à la Team Academy !



Le Bingo

- Vous recevez chacun.e.s une grille de bingo avec plusieurs affirmations
- Vous avez 5 minutes pour aller à la rencontre d'un maximum de personnes pour compléter votre grille
- Une fois que votre grille est **totaleme nt remplie avec le nom d'une personne différente à chaque fois**, vous venez sonner la cloche en criant Bingo !



TEAM

ACADEMY

Hes · so

Les défis actuels

- 1) Transformation sociétale et digitale
- 2) Des parcours non-linéaires
- 3) Des bouleversements organisationnels
- 4) Une crise du SENS ...

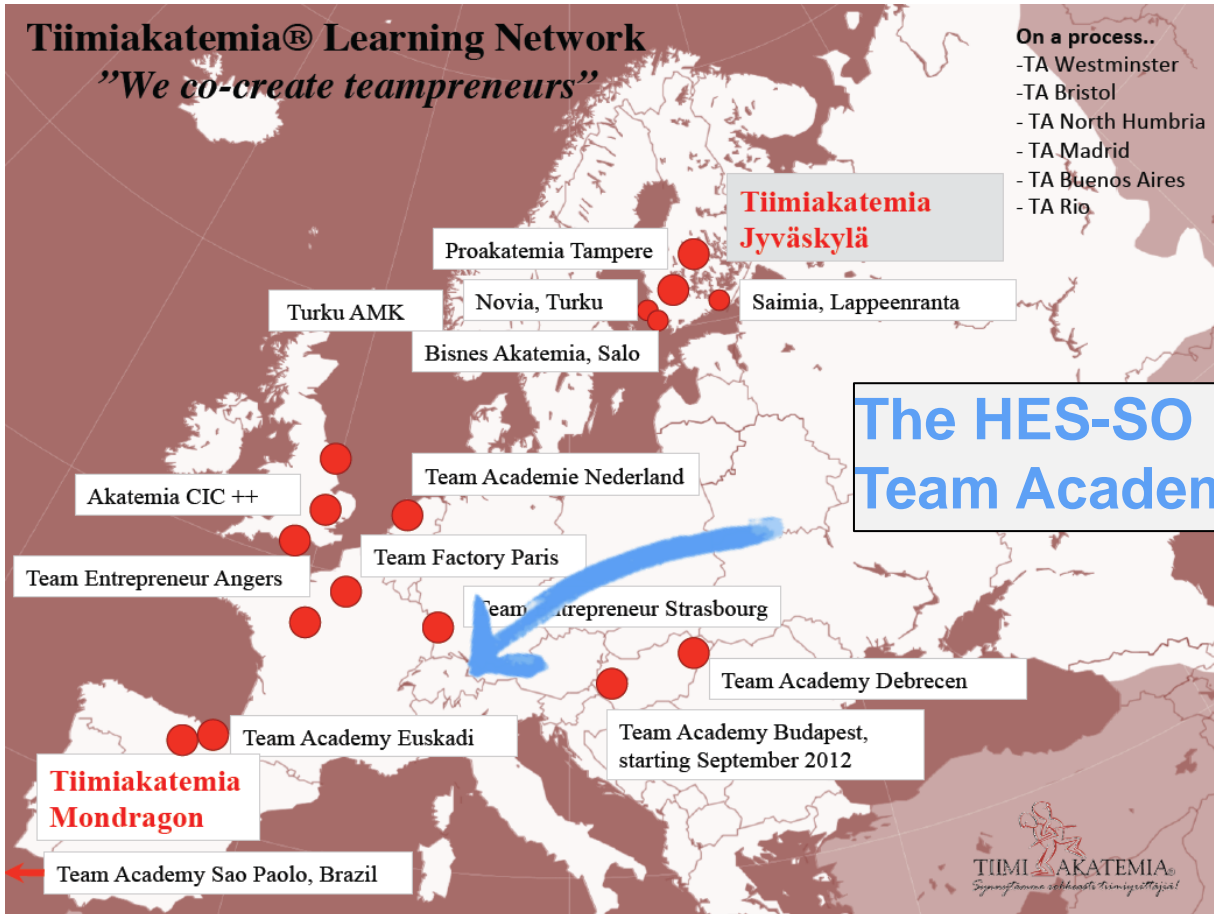


Une définition : compétence

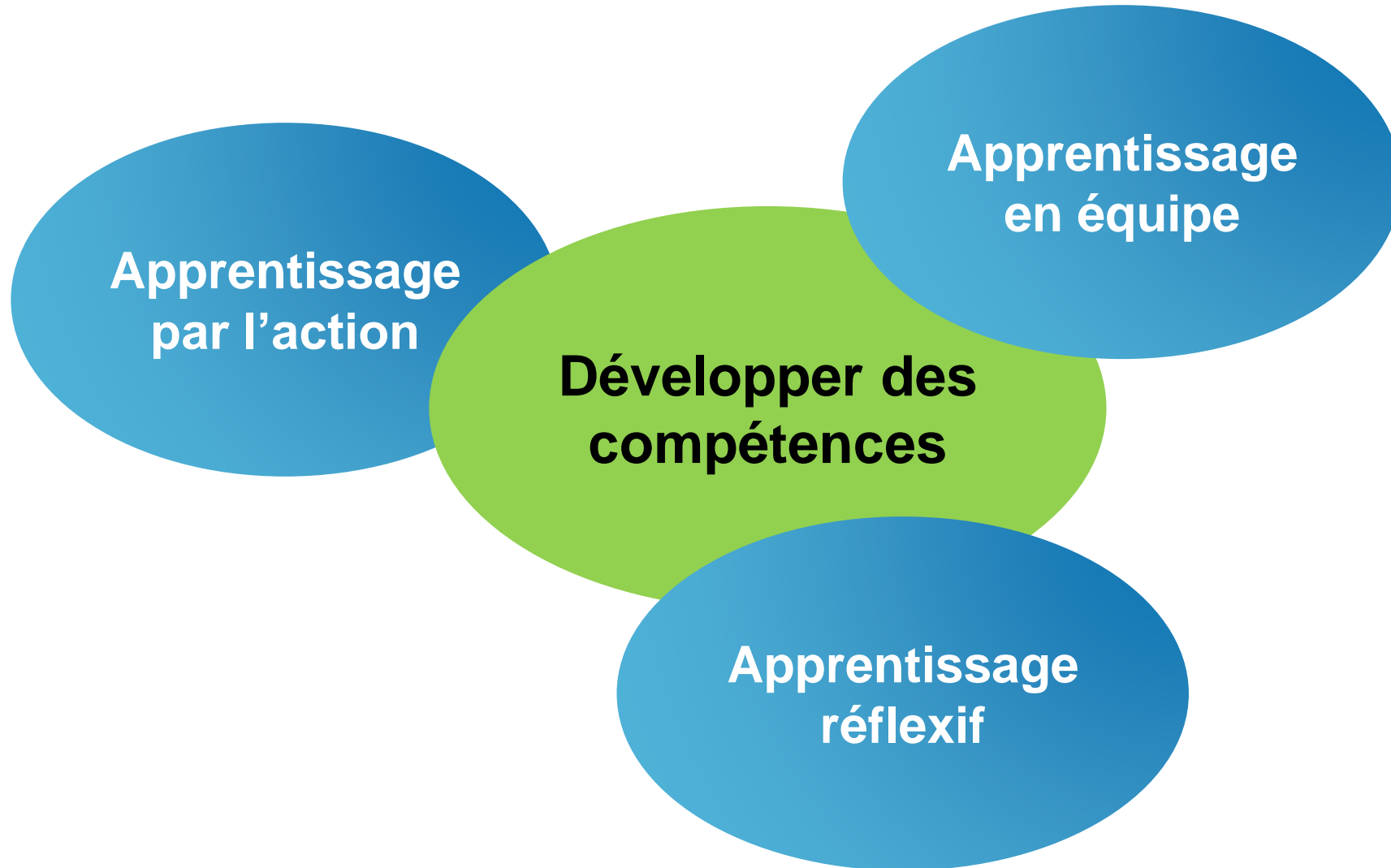
- *" Un savoir-agir complexe prenant appui sur la mobilisation et la combinaison efficaces d'une variété de ressources internes et externes à l'intérieur d'une famille de situations ».*

Tardif, J, (2006). *L'évaluation des compétences. Documenter le parcours de développement.* Montréal, Chenelière Éducation.

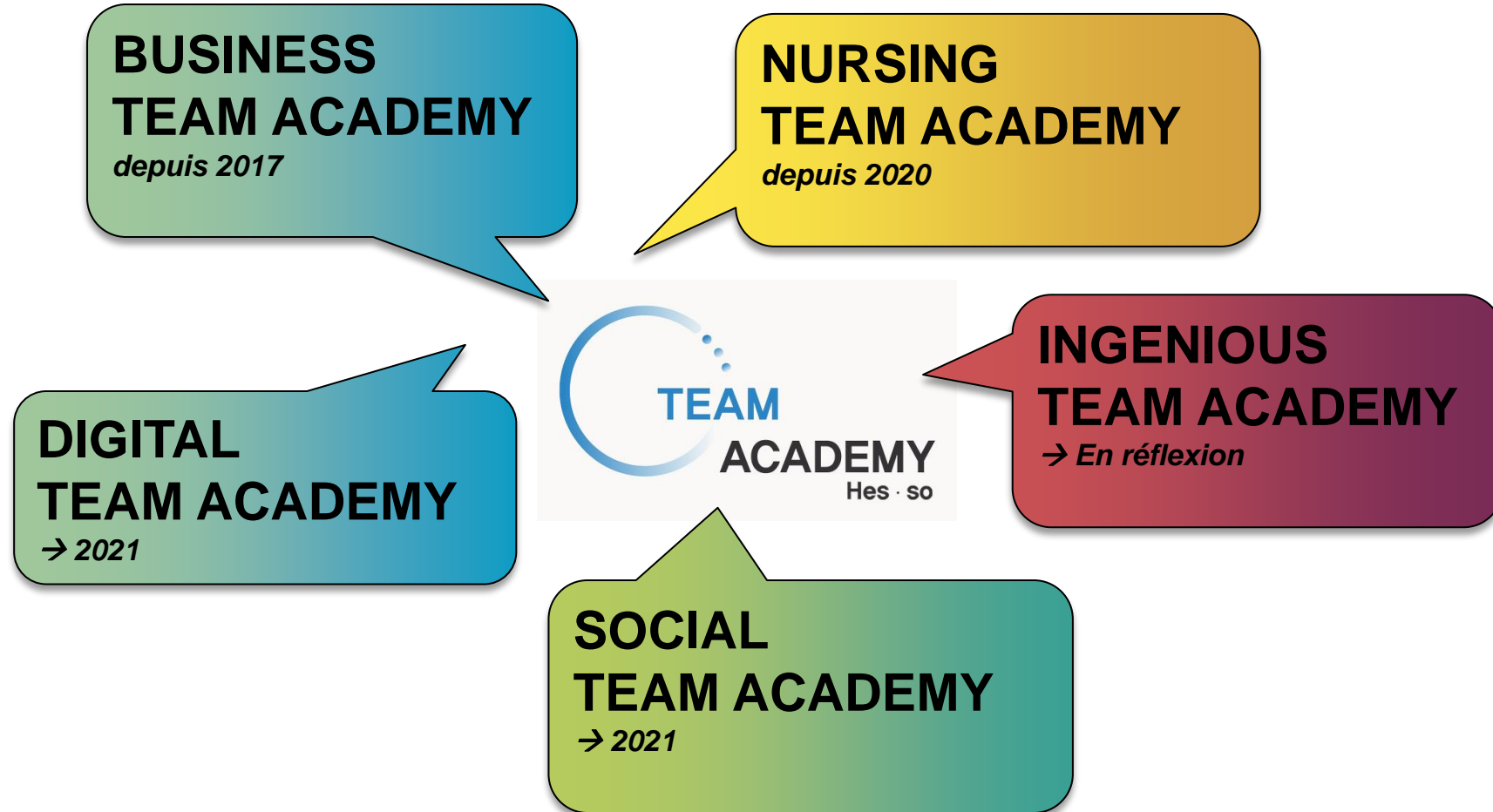
Le réseau Team Academy



Le modèle pédagogique



L'écosystème Team Academy



Le cycle d'apprentissage de Kolb

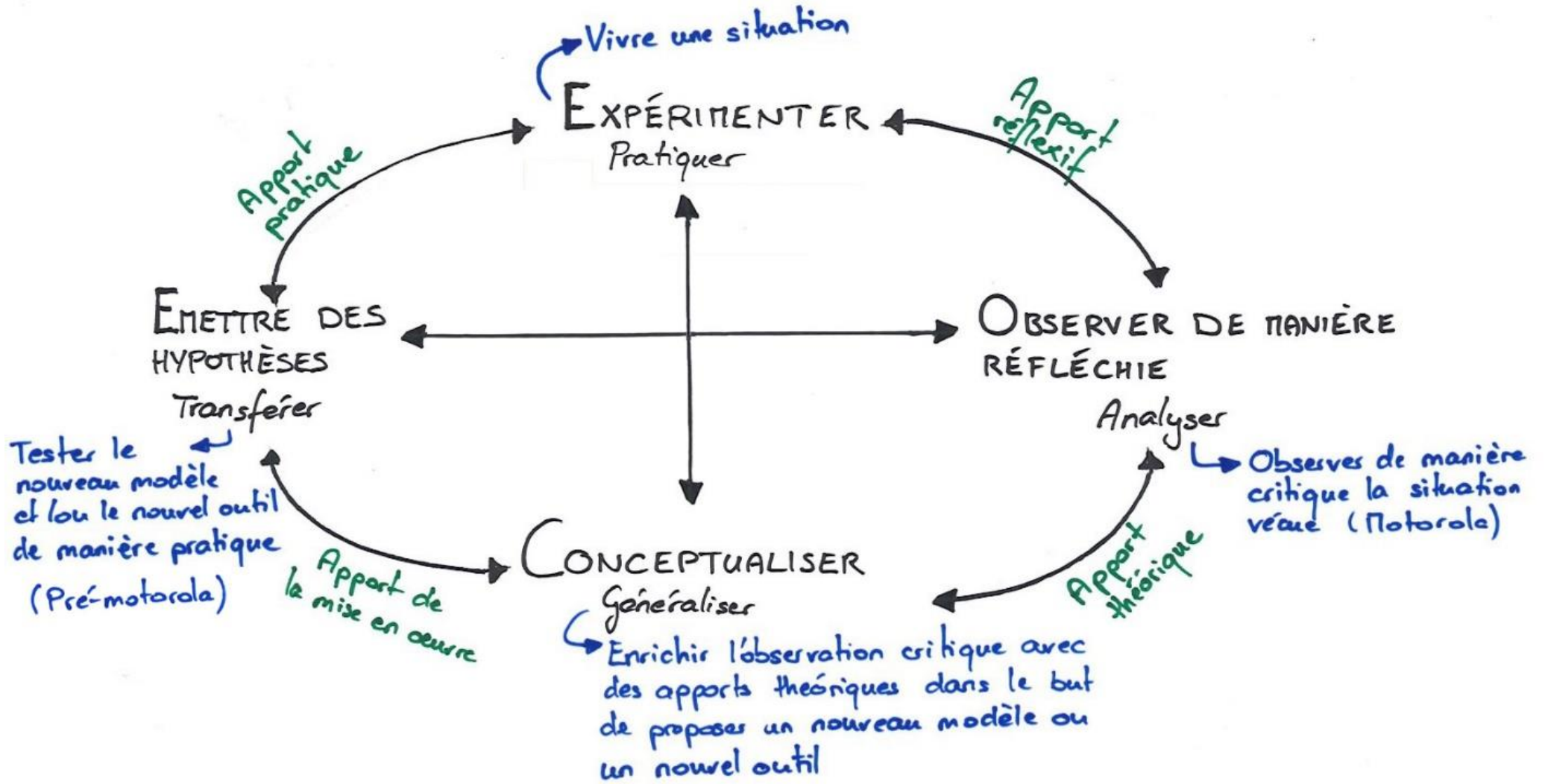
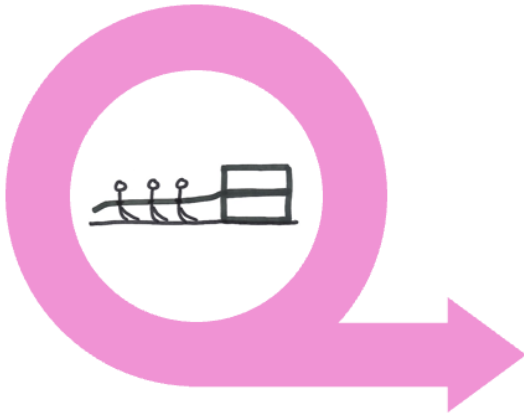


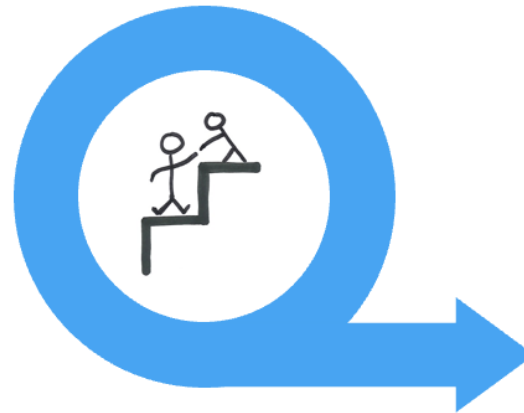
Schéma adapté de Kolb, D.A. (1984). *Experiential learning*. Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall.

3 ans et 21 compétences



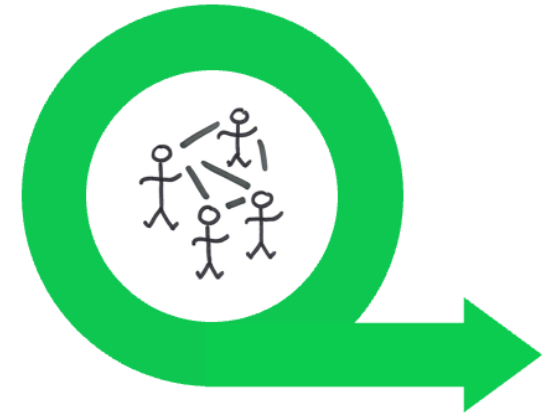
Apprenant-e en équipe

1. le traitement de l'information et les méthodologies de recherche
2. l'apprentissage en équipe
3. les attitudes pour apprendre à apprendre
4. la créativité et l'innovation
5. la communication en anglais et en allemand
6. la communication interpersonnelle
7. l'auto-initiative



Leader d'équipe

8. l'auto-gestion et l'auto-discipline
9. la gestion de projets
10. le leadership d'équipe
11. l'économie et la durabilité
12. le coaching et le développement des compétences
13. la stratégie d'entreprise
14. le self-leadership



Entrepreneur-e en équipe

15. la relation client, la vente et le négociation
16. la finance d'entreprise
17. le marketing
18. les statistiques et le gestion de données
19. le développement international et la diversité culturelle
20. la création de réseaux
21. l'agir entrepreneurial

Le marketing

Capacités à commercialiser les produits/services de l'entreprise : la distribution, le prix, la communication, les stratégies et plans marketing, la connaissance et la gestion des clients.

Comprend les bases théoriques du marketing (par ex. marketing mix = 4P), participe activement aux activités de marketing (exécution opérationnelle) à petite échelle (par ex. un projet), comprend l'importance des clients grâce à des premières expériences terrain. Sait comment créer le positionnement d'une offre / d'une proposition de valeur qui réponde aux besoins des clients. A essayé des options de tarification / « pricing » différentes.

A des connaissances très diverses dans le marketing, est spécialisé dans un genre de marketing, a une forte identité professionnelle en tant que « marketeur », a l'expérience d'« actes de marketing significatifs » (par exemple une campagne de lancement d'un nouveau produit /service ou une campagne de « crowdfunding »).

DEBUTANT-E 1 DEBUTANT-E 2



A fait des lectures sur des thématiques ciblées (par ex. branding, value proposition, etc.). A mis en place un plan marketing complet (produit, prix, distribution et promotion). Les besoins et les bénéfices clients sont au cœur des projets via la collecte et l'analyse d'informations quantitatives et/ou qualitatives. A la capacité à transformer un concept marketing en un produit vecteur d'image, via l'identité graphique et publicitaire. Est capable de construire et exécuter une campagne de communication simple à l'aide de divers canaux de promotion.

PRO
A les connaissances et le niveau de compétence d'un-e professionnel-le débutant-e en marketing et est capable de mentorer les autres en stratégies et outils marketing on-line et off-line.

PRO

A fait des lectures sur le marketing stratégique (p. ex. Porter, Kotler). Capacité de faire des lancements de produits en phase avec le positionnement de la marque existante, les besoins du client et les opportunités du marché. Comprend la place du marketing on-line et off-line dans la stratégie de l'entreprise : taille et la fidélité de la clientèle dans les segments visés, sa propension à dépenser et induire des profits pour une entreprise.

PRATIQUANT-E AVANCE-E 2 PRATIQUANT-E AVANCE-E 1



Compétence 17

Les outils

- Les projets en équipe
- Les sessions de coaching et dialogue
- Les voyages apprenants
- Les lectures individuelles au service de l'équipe
- Les articles réflexifs
- Les sessions de formation



1 année plus tard...

... Mathilde s'apprête à passer son évaluation du semestre



Hes-SO VALAIS WALLIS
S I C I A

TEAM
ACADEMY
1998-2024

PORTFOLIO DES COMPÉTENCES

MATHILDE BOURDIN

3 ans plus tard...

... Mathilde obtient son Bachelor en Economie d'Entreprise



La Business Team Academy en chiffres

176 sessions de dialogue

1'000 heures de projets

21 compétences (hard et soft)

31 lectures individuelles

460 lectures partagées par équipe

De nombreuses rencontres inspirantes

3 voyages apprenants

Plus de 30 profs-experts et team coaches

5 ans plus tard...

... où en est Mathilde ?

groupe mutuel

Unplugged 

Alumni Business Team Academy



2017 - 2020



Pierre Bossetti

Indépendant en marketing digital
chez **Ignorant Fertile**



Hannes Cina

Co-fondateur de **Cina et Bellis AG**



Robin Cina

Co-fondateur de **Cina et Bellis AG**



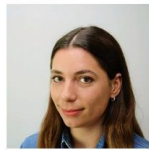
Johann Ebener

Channel Sales Manager chez **Strong Network Inc.**



Yaëlle Heubi

Étudiante au sein de l'ECTO



Elizabeth Komaromi

En recherche d'emploi



Simon Kuenlin

Customer specialist, **Groupe Mutuel**



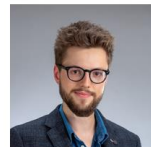
Colm Kuonen

Assistant de recherche
HES-SO Valais-Wallis | Novo Immo
Sarl



Aurélie Mayor

Conseillère clientèle institutionnelle
chez **Öiken**



Lionel Quarroz

Responsable QMS
au **Casino de Crans-Montana**



Gauthier Rey

Fondateur de la cidrerie **Wildhorn**



David Stocco

Assistant de projet comptable et
financiers à la **Ville de Lausanne**



Cyril Adler



Mathilde Bourdin

Gestion de projet au **Groupe Mutuel**
Co-fondatrice d'**Unplugged Sarl**



Lucas Constantin

Directeur/associé chez **Spektrum SA**



Roderick Constantin

Chef de projet européen chez **Altis**



Sébastien Coupez



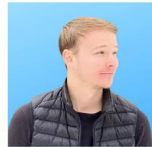
Timothée De Riedmatten

Assistant RH chez **Muve UP**



Luca Ferrari

Responsable communication ICh023
au sein de l'**ETHZ**



Romain Holenweg

Co-fondateur d'**Animéco**



Ian Kalbermatten

Vidéaste indépendant chez **ian.ch**



Romina Kamhi

Spécialiste marketing chez
Starterland
Co-fondatrice d'**Unplugged Sarl**



Jehan Laliberté

Mentor chez **Digitalizers | Co-**
fondateur d'**Unplugged Sarl**



2019 - 2022



Alexandre Baqueiro

Étudiant au sein du **Master Innokick**



Tanguy Bibus

Coordinateur marketing et créateur
de contenu chez **Miloo**



Simeon Rudin

Junior innovation Co-Creator chez
INNOArchitects



Léonard Pestalozzi

Vidéaste indépendant chez
OnOffVisions



Pierre Hubert

Étudiant au sein du **Master Innokick**



Simeon Wehrli

Consultant externe en
communication chez **AlphaSeeds |**

Lionel Quarroz

Responsable QMS
au **Casino de Crans-Montana**

Gauthier Rey

Fondateur de la cidrerie **Wildhorn**

David Stocco

Assistant de projet comptable et
financiers à la **Ville de Lausanne**

Romina Kamhi

Spécialiste marketing chez
Starterland
Co-fondatrice d'**Unplugged Sarl**

Jehan Laliberté

Mentor chez **Digitalizers | Co-**
fondateur d'**Unplugged Sarl**

Sylvain Baudin

Assistant **HES-SO Valais-Wallis | Co-**
fondateur **TexUp**

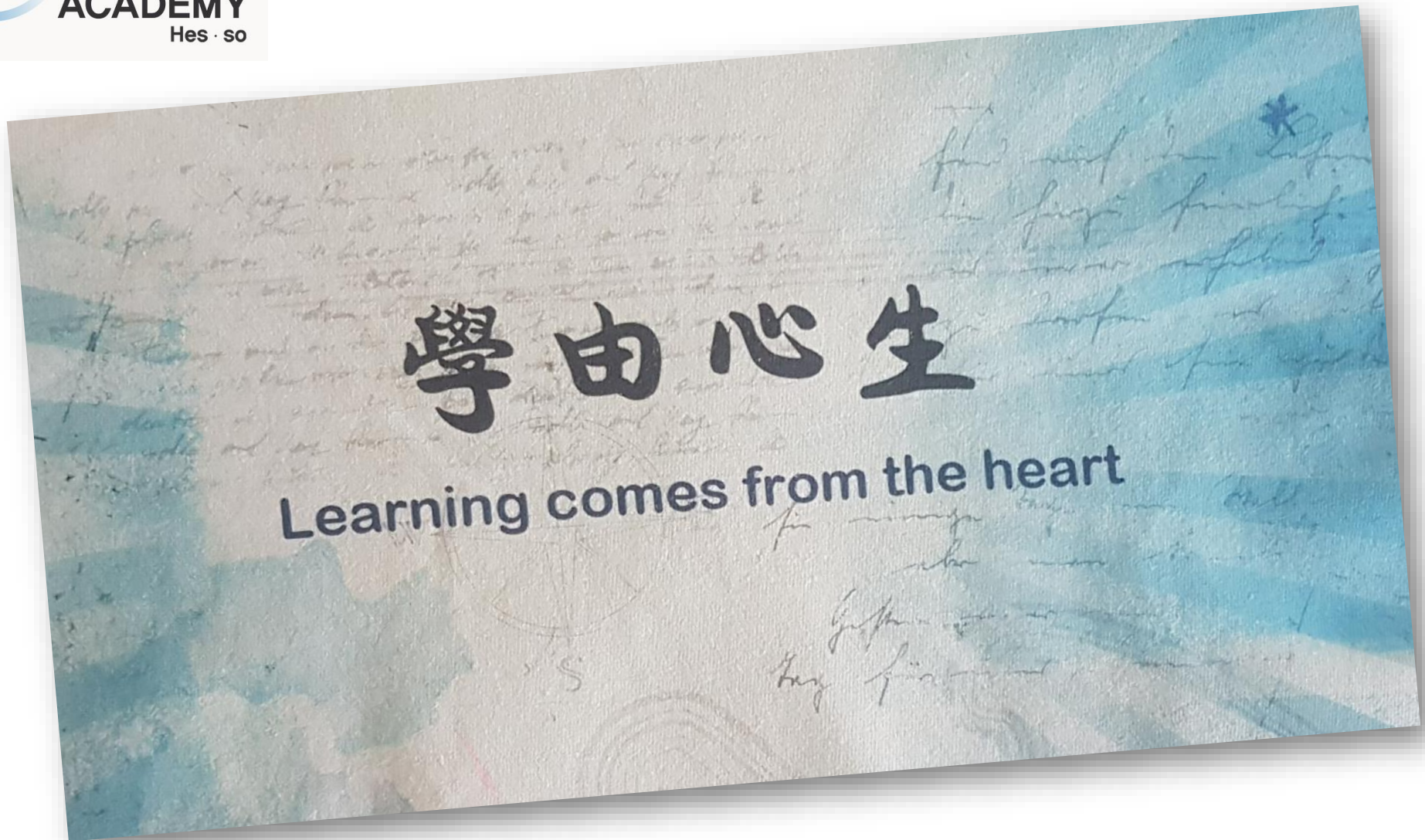
Luca Sorce

Coach en management agile
chez **Digitalizers**

Egzon Uka

Accomplit son Service civil
au sein de l'**Evam**





Vos questions ?

Lionel Emery

Responsable de la Business Team Academy ad-interim
Team Coach
Collaborateur académique

Mathilde Bourdin

Alumni Team Academy
Spécialiste en gestion de projet au Groupe Mutuel
Co-fondatrice de Unplugged Sàrl

www.teamacademy.ch

+41 58 606 89 86