



Créer de la valeur

Le changement devient permanent, votre marché évolue. Comment trouver le bon positionnement pour se démarquer ? Comment renforcer la culture client ? Comment gagner de nouvelles parts de marché ? Comment co-construire une stratégie innovante et avoir des outils d'analyse et de décision ? Comment se distinguer de la concurrence

Durée: 21.00 heures (3.00 jours)

Profils des stagiaires

- Dirigeant.es, équipes de direction commerciale et marketing
- Vous êtes porteur.se d'un handicap, contactez nous

Prérequis

- Avoir un projet d'entreprise concret à challenger : offre , marché, positionnement, parcours, expérience

Objectifs pédagogiques

- Moderniser la vision de l'approche commerciale pour innover et se démarquer sur son marché
- Vivre et partager une démarche collaborative d'innovation entre différents services de l'entreprise (R&D, commercial, marketing...)
- Acquérir des outils et des méthodes de créativité et d'innovation [Boîte à outils]

Contenu de la formation

- 1ère étape : EXPLORER = clarifier le projet d'innovation commerciale : les objectifs, les enjeux, les attentes clients
 - Cartographier l'intégralité du projet (outil : brief des 5 questions clés)
 - Mettre la cible au cœur de la réflexion et identifier les problématiques clés (outil : carte d'empathie)
 - Se fixer un défi clair pour partager une vision commune (projet, objectif, critères)
- 2ème étape : IMAGINER = recherche de nouvelles solutions créatives
 - Ouvrir le champ des possibles (outils de créativité, ex brainstorming, photolangage)
 - Se différencier de la concurrence (outils : matrice Océan Bleu, Brainstorming)
 - Identifier un positionnement innovant (outils : proposition de valeur)
- 3ème étape : DÉVELOPPER = transformer les idées en plan d'action
 - Tester rapidement les solutions (outils Crash test et PPCO)
 - Améliorer les solutions (outils : Les critères de Design thinking : faisabilité, viabilité et désirabilité)
 - Préparer la mise en action (outils BMC : Business Model Canvas)

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Formatrice : Corinne Landais, certifiée RNCP consultante formatrice en Intelligence Créative

Moyens pédagogiques et techniques

- La formation est active sous forme d'ateliers. Elle alterne entre l'expérimentation d'outils et méthodes innovants et simples à mettre en place et les apports pour comprendre
- L'animation participative et ludique pour faire adhérer et impliquer les participants



- L'approche est très opérationnelle et pragmatique pour favoriser la mise en place d'actions concrètes.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- L'évaluation est formative
- Evaluations des acquis en cours et en fin de formation
- Questionnaire de satisfaction à l'issu de la formation
- Attestation de formation remise à l'issu de la formation
- Evaluation à froid auprès du commanditaire de la formation afin d'apprécier les impacts de la formation