

IDF06

NOUVEAU

Innovation de Business Model et Création d'une Proposition de Valeur Centrée Client.

Découvrir, expérimenter et maîtriser les meilleures méthodes vous permettant de générer, analyser et repenser vos modèles économiques et créer des offres de services et produits orientés client.

De l'étude des besoins et problèmes des clients sur plusieurs dimensions jusqu'à la création d'un produit et service adaptés, intégrés dans un modèle économique.

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser le Business Model Canvas et la création d'un Business Model / Modèle économique
- Analyser un Business Model
- Adapter le Business Model Canvas en fonction du besoin des entreprises
- Maîtriser la carte d'empathie
- Maîtriser l'approche Jobs-To-Be-Done
- Repenser ses offres actuelles de produits et services ou imaginer de nouvelles offres centrées client

Méthodes pédagogiques

Atelier-Formation - Etude de cas, brainstorming, travail et restitution en groupe

Moyens d'évaluation

Évaluation tout au long de la formation, par la mise en pratique systématique des outils par chaque participant, et la présentation des résultats par les participants.

Profil du formateur

Il accompagne depuis plusieurs années les dirigeants dans la refonte et la création de business models innovants alignés avec la stratégie de leur entreprise. Il est aujourd'hui intervenu auprès de 1500 cadres et dirigeants d'entreprises de toute taille

Personnel concerné

Dirigeant d'entreprise, Commercial, Marketing, Responsable Produits, Bureau d'Etudes, Finance

Pré-requis

Aucun prérequis technique

En partenariat avec



Sessions

>> Classe virtuelle

Dates: nous consulter

Prix public : 1400 € HT Durée : 15 heures

Contacts

Renseignements
Inscription

sqr@cetim.fr - +33 (0)970 821 680
formation@cetim.fr - 03 44 67 31 45



Programme

- >> Introduction à l'innovation de Business Models
- >> Utilisation du Business Model Canvas comme langage commun
- >> Ateliers d'études en groupes de plusieurs Business Models dans différents secteurs
- >> Les questions à se poser pour innover ou faire évoluer un business model existant
- >> Pitch des Business Models à la fin de chaque exercice par un membre de chaque groupe
- >> La courbe de valeur et les 4 actions (Entreprise vs Concurrence)
- >> Les différents types de Business Models
- >> Critères d'un Business Model idéal sur le plan financier
- >> Conclusion
- >> Introduction à la Proposition de Valeur
- >> Utilisation la carte d'empathie en groupes
- >> Introduction à la théorie des Jobs-To-Be-Done
- >> Les différents rôles dans une décision
- >> Les contextes
- >> Les 4 dimensions à étudier (Fonctionnelle, Sociale, Émotionnelle, Besoins de base)
- >> Identification des problèmes du client / utilisateur sur les 4 dimensions
- >> Identification des gains attendus du client / utilisateur sur les 4 dimensions
- >> Création d'un produit / service adapté en fonction de l'étude réalisée
- >> Intégration de la proposition de valeur créée dans un modèle économique
- >> Mise en pratique sur une étude de cas qui pourra être personnalisée en fonction des participants
- >> Conclusion

Pour les sessions animées en classe virtuelle

Principe

La formation en ligne est animée « en direct » par un formateur présent en permanence. Les formateurs ont reçu une formation spécifique à l'animation d'une classe virtuelle. Ils proposent des interactions, exercices, échanges de pratiques fréquents afin de favoriser l'engagement et la montée en compétences des participants.

L'animateur utilise les logiciels Classilio Via ou Teams et la taille des groupes est de 6 à 8 participants en général.

Le lien de connexion à la classe virtuelle vous sera envoyé quelques jours avant le début de la formation.

Équipement nécessaire

Un ordinateur (Mac, PC) ou tablette si possible équipé d'une webcam, un micro, un haut-parleur ou de préférence d'un micro-casque.

Une connexion internet (ADSL, fibre - filaire préconisée) autorisant l'utilisation de la voix et l'image (assurez-vous que l'accès WEB que vous allez utiliser permet les liaisons vidéo, entre-autres que les ports ne sont pas bloqués par votre serveur)

Une adresse mail valide et qui sera utilisable pendant la séance.

Une ligne téléphonique directe ou un numéro de portable pour être joignable rapidement pendant la séance en cas de problème technique.

Responsable technique de la formation

Viet-Long Duong

Contacts

Renseignements sqr@cetim.fr - +33 (0)970 821 680
Inscription formation@cetim.fr - 03 44 67 31 45

