

Plan de Formation

FC00104 – FI00104

Connaissances préalables	<p>Le stagiaire n'a pas besoin de connaissances préalables particulières pour suivre cette formation. Il est cependant préférable de posséder une expérience professionnelle.</p>
Public concerné	<p>Toute personne qui souhaite :</p> <ul style="list-style-type: none"> – Innover et développer un service ou un produit innovant au sein de son entreprise. – Se lancer dans une aventure entrepreneuriale (au sein de son entreprise ou ailleurs). <p>Public concerné : ingénieur, commercial, ou tout autre innovateur ou futur entrepreneur.</p>
Objectifs	<p>Un processus créatif débouche sur de nombreuses idées. Le processus de sélection tente d'identifier les meilleures idées. Malheureusement, ces meilleures idées reposent sur plusieurs hypothèses, telles que la proposition de valeur, les segments de clientèle, les partenaires, l'organisation et les activités de l'équipe, la structure de coûts et le modèle de revenus. À la fin de cette formation, chaque participant aura défini un modèle d'entreprise initial pour son idée, et comprendra comment commencer sa mise en œuvre : soit au sein de son entreprise soit pour un projet personnel. Ce programme est destiné à préparer les stagiaires à créer un produit ou service innovant, à évaluer l'opportunité commerciale et à rechercher un modèle économique afin de construire une activité durable.</p> <p>Les objectifs de cette formation sont de :</p> <ul style="list-style-type: none"> – Comprendre le processus de création d'un nouveau produit ou service. – Définir le modèle de business de l'activité. – Préciser la proposition de valeur. – Présenter habilement l'idée innovante à une hiérarchie ou à des investisseurs.
Programme	<p>Le programme de formation est organisé en 6 parties :</p> <p><u>PARTIE 1 : IDEES ET INNOVATIONS</u></p> <p>Être créatif et développer des idées commerciales viables et innovantes sont deux compétences différentes. Cette partie est destinée à :</p> <ul style="list-style-type: none"> – Comprendre les concepts de créativité et d'innovation. – Identifier les principaux obstacles à l'innovation et comment les surmonter. <p><u>PARTIE 2 : D'UNE BONNE IDEE A UNE EXCELLENT IDEE</u></p> <p>De nombreuses personnes peuvent générer un grand nombre d'idées. L'objectif de cette partie est d'aider les stagiaires à générer des idées de business, de sélectionner parmi plusieurs idées la meilleure, puis de la rendre excellente.</p> <p><u>PARTIE 3 : LE « BUSINESS MODEL »</u></p> <p>Une nouvelle activité doit avoir une description claire de son modèle commercial. Ceci est fait en obtenant des données pour contester les hypothèses initiales et en trouvant le modèle économique adapté.</p>

	<p>Cette partie est destinée à :</p> <ul style="list-style-type: none">– Comprendre les composants d'un business model.– Évaluer une opportunité commerciale et recherchez son modèle économique.– Formaliser le canevas du modèle d'entreprise de l'opportunité. <p><u>PARTIE 4 : LA PROPOSITION DE VALEUR</u></p> <p>Sur la base d'une approche conceptuelle, les participants définiront la proposition de valeur de leur produit (ou service) innovant pour correspondre aux profils des clients ciblés.</p> <p><u>PARTIE 5 : PREPARATION DU PROTOTYPE</u></p> <p>Avant de commencer à construire un produit ou un service innovant, il est conseillé de concevoir une solution viable minimale. Cette partie est destinée à :</p> <ul style="list-style-type: none">– Représenter le prototype du problème à résoudre.– Concevoir le prototype de la solution attendue.– Comprendre le processus de lancement d'un nouveau produit ou service. <p><u>PARTIE 6 : PRESENTATION DE L'IDEE INNOVANTE</u></p> <p>Toute idée d'entreprise doit être étayée par un plan d'entreprise bien défini, un prototype et une présentation percutante. Ce dernier jour aidera les participants à se préparer pour de telles réunions. Cette partie est destinée à :</p> <ul style="list-style-type: none">– Découvrir les outils pour défendre une nouvelle idée d'entreprise et les appliquer.– Présenter l'idée d'un business innovant au groupe. <p>Chaque stagiaire présentera son idée de business avec son prototype.</p>
<p>Moyens pédagogiques</p>	<p>La thématique du cours se prête naturellement à un échange actif entre les participants. La méthode de formation repose sur une participation active s'appuyant sur des exercices à réaliser en groupe ou individuellement, ainsi que des présentations à l'ensemble du groupe.</p> <p>Les formateurs possèdent des compétences issues de leurs expériences professionnelles et académiques.</p> <p>La qualité de l'enseignement sera assurée par des formateurs diplômés soit d'un Doctorat (PhD) soit d'un Master en Business (MBA).</p> <p>L'ensemble du contenu de la formation sera distribué aux stagiaires sur un support électronique.</p> <p>Lorsque la formation se déroule sur le site du client (référence FC), le client garantira la mise à disposition des personnes et du matériel nécessaire au bon déroulement de la formation (une liste du matériel lui sera communiquée avant la formation).</p> <p>Ces formations sont délivrées à la demande soit en langue Française soit en langue Anglaise.</p>
<p>Evaluation de la formation</p>	<p>L'évaluation de la formation sera effectuée via :</p> <ul style="list-style-type: none">– Entretien informel en fin de stage.– Contrôle des connaissances par échange de questions/réponses tout au long du stage.– Fiche d'appréciation remplies par le stagiaire en fin de formation.– Feuille de présence.
<p>Durée et lieu</p>	<p>3 jours – 21 heures – Dispensée sur le site du client – 25 participants maximum</p> <p>La formation se déroulera sur 3 jours totalisant 21 heures. Elle sera dispensée soit sur le site du client (référence FC) soit sur un site défini par l'institut INREGU (référence FI).</p> <p>Le groupe sera de 25 participants maximum. Ce nombre important permet la création de nombreuses idées innovantes et une meilleure évaluation de la qualité de ces idées.</p>