

## Plan de Formation

FC00105 – FI00105

<b>Connaissances préalables</b>	<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>
<b>Public concerné</b>	<p>Toute personne qui souhaite se lancer dans une aventure entrepreneuriale (au sein de son entreprise ou ailleurs).</p> <p>Public concerné : Toute personne souhaitant devenir entrepreneur.</p>
<b>Objectifs</b>	<p>Au cours d'une carrière certaines personnes nourrissent le désir de se lancer dans une aventure entrepreneuriale. Afin d'appréhender ce qu'est une « aventure entrepreneuriale » cette formation propose de suivre concrètement le process de création d'un nouveau produit ou service. Afin d'ajouter de l'intensité et du « stress », cette formation est organisée sous la forme d'une compétition entre équipes.</p> <p>L'innovation est essentielle à la compétitivité des entreprises et de l'économie d'un pays. Qu'il s'agisse d'un nouveau produit ou d'un nouveau service, si cela résout un problème et crée de la valeur pour les clients, l'innovation aura probablement un potentiel commercial. Les objectifs de ce stage sont de créer des idées novatrices ; passer d'une bonne idée à une excellente idée ; définir le modèle économique d'une nouvelle idée ; apprendre à communiquer cette idée afin de convaincre un sponsor de la soutenir ; et éventuellement de lancer sa propre start-up...</p> <p>Cet atelier est organisé comme un concours qui encouragera les participants à produire des idées d'entreprise de qualité tout en bénéficiant de la « sagesse de la foule » i.e. le retour critique et constructif des autres stagiaires.</p> <p>Les objectifs de cette formation sont de :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Comprendre le processus de création d'un produit ou service innovant.</li> <li>– Préciser la proposition de valeur de ce produit ou service.</li> <li>– Définir le model de business de l'activité entrepreneuriale.</li> <li>– Préparer une présentation professionnelle de l'idée innovante à des investisseurs.</li> </ul>
<b>Programme</b>	<p>Le programme de formation est organisé en 6 parties :</p> <p><b><u>PARTIE 1 : LE PROCESSUS D'IDEATION</u></b></p> <p>Être créatif et développer des idées commerciales viables et innovantes sont deux compétences différentes. Générer des idées et trouver des produits et services innovants sont des processus qui peuvent être appris et maîtrisés.</p> <p>Cette première partie est destinée à :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Comprendre les concepts de créativité et d'innovation.</li> <li>– Inventer de nouveaux services et produits.</li> <li>– Identifiez les principaux obstacles à l'innovation et comment les surmonter.</li> <li>– Générez des dizaines d'idées novatrices par participant.</li> </ul>

## **PARTIE 2 : D'UNE BONNE IDEE A UNE EXCELLENT IDEE**

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.

Cette partie est destinée à :

- Commencer le concours en utilisant une application Web et votez anonymement pour les meilleures idées.
- Présenter un argumentaire en « 1 minute » pour quelques bonnes idées.

Chaque idée sera évaluée anonymement. Le top 50% des meilleures idées de business continuera la compétition. Les stagiaires de la seconde moitié feront équipe avec ceux de la première moitié.

## **PARTIE 3 : LE « BUSINESS MODEL »**

Une nouvelle activité doit avoir une description claire de son modèle commercial et opérationnel. Ceci est fait en obtenant des données pour compléter les hypothèses initiales et en trouvant le modèle économique adapté. Les équipes analyseront et fourniront des preuves basées sur des données du monde réel pour améliorer les idées.

Cette partie est destinée à :

- 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 pour affiner l'idée.
- Préparer en équipes et défendre le modèle économique.

## **PARTIE 4 : LA PROPOSITION DE VALEUR**

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.

Cette partie est destinée à :

- Définir la proposition de valeur.
- Préparer en équipes et défendre l'idée innovante.

Chaque équipe présentera le business model et la proposition de valeur de leur idée. Après un nouveau round de compétition le top 50% des meilleures idées de business continuera la compétition. Les stagiaires de la seconde moitié feront équipe avec ceux de la première moitié.

## **PARTIE 5 : PREPARATION DU PROTOTYPE**

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 :

- 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.

Chaque équipe préparera un prototype de son idée.

## **PARTIE 6 : PRESENTATION DE L'IDEE INNOVANTE**

Toute idée d'entreprise doit être étayée par un plan d'entreprise bien défini, un prototype et une présentation percutante. Cette dernière partie aidera les participants à se préparer pour de telles réunions. Cette partie est destinée à :

- Découvrir les outils pour défendre une nouvelle idée d'entreprise et les appliquer.
- Présenter l'idée d'un business innovant au groupe.

Chaque équipe présentera son idée de business avec son prototype.

Un classement final des meilleures idées de business sera annoncé.

<b>Moyens pédagogiques</b>	<p>Cette formation est organisée comme une compétition (un Hackathon) où le rythme est soutenu.</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 d'entrepreneur ou d'intrapreneur.</p> <p>La qualité de l'enseignement est 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> <hr/>
<b>Evaluation de la formation</b>	<p>L'évaluation de la formation sera effectuée via :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Entretien informel en fin de stage.</li><li>- Contrôle des connaissances par échange de questions/réponses tout au long du stage.</li><li>- Fiche d'appréciation remplies par le stagiaire en fin de formation.</li><li>- Feuille de présence.</li></ul> <hr/>
<b>Durée et lieu</b>	<p>3 jours – 21 heures – Dispensée sur le site du client – 30 participants maximum</p> <p>La formation se déroulera sur 3 jours totalisant 21 heures.</p> <p>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 30 participants maximum. Ce nombre important favorise l'ambiance de compétition.</p>