

BUSINESS DESIGN FORMATION ACTION

Pour les managers de l'innovation,
les collaborateurs, les intrapreneurs



Le plus court chemin de l'idée au marché



*3 jours pour
se former et
adopter culture,
posture et
méthodes
pour innover*





COMMENT ?

- En participant à l'Automne de l'Open Innovation
- Grâce à la méthodologie innovante de Business Design par Vianeo, basée sur la méthode ISMA360®, la théorie de l'effectuation et les approches Lean Startup et Design Thinking.
- Par un travail de co-conception en équipe avec l'appui d'outils dédiés, centrés sur la stratégie marché (canevas Business Design et plateforme Vianeo).

POURQUOI ?

« Innovation or die » Il est aisé d'avoir des idées mais complexe de les transformer en projets à valeur ajoutée !

QUOI ?

Donnez à vos collaborateurs les moyens de devenir innovateurs. Faites leur découvrir la posture de l'innovateur. Equipez-les avec une méthode pour mener à bien des projets en contexte.

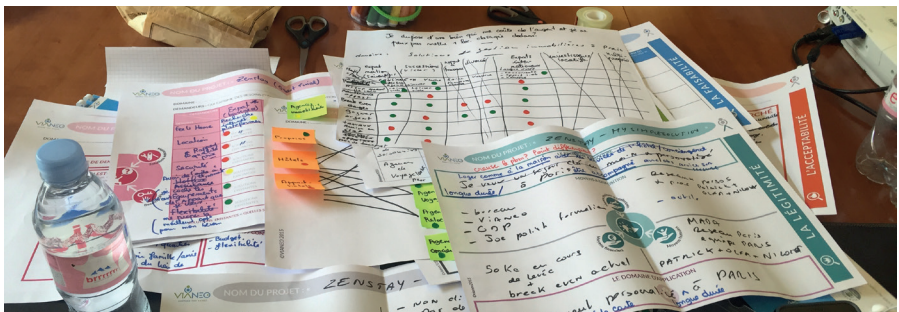
AVEC QUELS LIVRABLES ?

- Une vision partagée par toutes les parties prenantes
- Une stratégie pertinente
- Concevoir la stratégie de mise sur le marché
- Le Business Case du projet et le pitch pour le promouvoir
- Un plan d'action immédiat

COÛT

2 500 € HT par jour pour 6 à 12 participants. Soit 7 500 € HT pour les 3 jours pour tout le grand-groupe du participant.

Eligible à la formation continue.



> PROGRAMME

JOUR 1

Acquérir la culture et la posture de l'innovateur :

- Présentation de la théorie de l'effectuation
- Présentation des méthodes pour innover
- Découverte de la méthode de Business Design avec l'appui du jeu de cartes

“

« L'équipe Vianeo est très compétente et pertinente dans cette démarche. Nous apprécions ce pragmatisme entrepreneurial doublé d'une parfaite capacité d'adaptation à des environnements plus «grands groupes». »

**Vincent Denoël,
Pierre Fabre**



Pierre Fabre

”

JOUR 2

Acquérir les preuves de **Légitimité** :

- L'ADN du projet
- Identification du / des domaines d'application

Acquérir les preuves de valeur sur le marché ; la **Désirabilité** et l'**Acceptabilité** :

- Analyse des usages: identification des opportunités de marché
- Scénarios d'usages
- Analyse du marché: Cartographie du réseau de valeur du projet

JOUR 3

Définir le positionnement stratégique le plus pertinent; acquérir les preuves de **Faisabilité** et de **Viabilité** du projet :

- Analyse fonctionnelle : concevoir une offre qui répond aux besoins à satisfaire
- Business Model : Identifier le meilleur positionnement stratégique et les modalités du partage de valeur avec le marché

→ PITCH DES PROJETS

CONTACTEZ-NOUS !



04 92 95 45 06



contact@vianeo.io



www.vianeo.io



OPHIRA 1 - 1 PL.
JOSEPH BERMOND
06560 / SOPHIA
ANTIPOLIS



« Les consultants de Vianeo ont été plébiscités par tous les collaborateurs qui ont participé aux ateliers de travail [...] ils ont immédiatement adhéré à la méthodologie : mission accomplie ! »
Isabelle Gourdon,
Royal Canin

