COLLABORATEURS – INTRAPRENEURIAT

Passer de l'idée à l'action : *devenir acteur de l'innovation*

Un parcours immersif sur trois mois pour faire vivre aux participants une véritable expérience intrapreneuriale, de l'émergence de l'idée jusqu'au pitch.

DURÉE	FORMAT	GROUPE	LANGUE	PRÉREQUIS	TYPE
40h sur 3 mois	Présentiel + distanciel	4 à 6 équipes de 3	FR / EN	Aucun	Intra-entreprise

Objectifs pédagogiques

1 Adopter une posture d'innovateur.

Apprendre à penser autrement, tester vite et convaincre dans un contexte incertain. Partager un langage commun propre à l'innovation.

2 Transformer une idée en projet structuré

Faire émerger une idée, la confronter au terrain et la transformer en un projet concret à l'aide de la méthode de Business Design. S'approprier la logique afin de la réutiliser pour d'autres projets.

3 Collaborer au-delà des silos et gagner en leadership

Travailler en équipe décloisonnée, co-créer avec d'autres métiers et valoriser leurs talents. Renforcer leur capacité à mobiliser, embarquer une équipe et porter un projet devant des décideurs.

4 Pitcher pour défendre son projet

Construire et présenter un pitch convaincant devant un comité de décision.

Public concerné

Tous les collaborateurs souhaitant vivre une expérience intrapreneuriale et contribuer activement à l'innovation au sein de leur organisation, quel que soit leur métier. Il n'est pas nécessaire de venir avec un projet innovant.

Nous mettons tout en œuvre pour adapter nos formations aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référente handicap j.marchetto@vianeo.com pour étudier ensemble les solutions possibles.

Satisfaction des formés

100 %
QUALITÉ DE LA FORMATION

100 %
DÉVELOP. DES COMPÉTENCES

Source : Questionnaires de satisfaction post-formation – Bilan 2026 – 16 réponses sur 19 apprenants.

Vianeo est un organisme certifié Qualiopi au titre de la catégorie Action de formation.

Programme

Un parcours de 3 mois (≈ 40 h / apprenant) comprenant 2 webinaires, 3 bootcamps en présentiel et du mentoring personnalisé par équipe, clôturé par une séance de présentation de pitchs. Entre les sessions : travail individuel (idéation) ou en équipe (recueil d'informations sur le terrain via des interviews).

- **Inspirer · Faire naître et choisir les idées**
  Webinaires #1 et #2
  Définition de l'innovation, méthodes d'idéation et posture de l'innovateur (effectuation). Pitch des idées des participants, sélection collective et constitution des équipes.

- **Cadrer · Poser les fondations du projet : la Légitimité**
  Bootcamp #1
  Découverte de la méthode Business Design. Légitimité, l'ADN du projet : réflexion sur le problème à résoudre, les moyens à disposition et le périmètre d'application.

- **Explorer · Analyser le marché : la Désirabilité et l'Acceptabilité**
  Bootcamp #1
  Désirabilité, l'analyse des usages : identification des demandeurs, des besoins et benchmark des solutions existantes. Acceptabilité, l'analyse de l'écosystème : cartographie des acteurs et des influenceurs.

- **Confronter · Tester ses hypothèses sur le terrain : l'étude exploratoire**
  Bootcamp #1 + interviews + 2h de mentoring
  Identification des hypothèses clés à valider et préparation de l'étude terrain (cible des interviews, guide d'entretien, entraînement). Réalisation des interviews exploratoires avec le support du formateur (mentoring) et mise à jour des hypothèses.

- **Concevoir · Définir son offre et son business model : la Faisabilité et la Viabilité**
  Bootcamp #2 + 1h de mentoring
  Faisabilité : conception d'une solution répondant aux besoins du terrain et élaboration du MVP (Minimum Viable Product). Viabilité : définition des couples produits/clients et du business model. Prototypage rapide et validation par un bêta-test terrain (1 session de mentoring dédiée).

- **Pitcher · Convaincre le management**
  Bootcamp #3 + pitch training + pitch session
  Rédaction du pitch et entraînement. Formation à la prise de parole en public en partenariat avec le Cours Florent, animée par des enseignants en art dramatique (½ journée). Présentation des pitchs devant un comité de décision et retour d'expérience collectif.

Témoignages

«La méthode, l'outil pour accompagner par étapes la conception du projet, la pédagogie, le contenu, les différents ateliers adaptés à chaque étape… avec une mention particulière pour l'ambiance créée avec le groupe et les formatrices et le Cours Florent. »

GLS
Participant(e) session 2026

« La méthodologie de Vianeo m'a montré qu'une idée ne suffit jamais à innover. En repartant du besoin réel et en travaillant la Désirabilité, elle nous pousse à approfondir notre réflexion bien au-delà de l'intuition initiale. L'analyse de la viabilité clarifie nos pitchs et les rend plus convaincants. Une approche simple, structurante et utile autant dans le cadre professionnel que personnel. »

GLS
Participant(e) session 2026

« Le travail en groupe, le passage d'une idée à un prototype. Une formation qui fédère autour d'une volonté commune : innover.»

GLS
Participant(e) session 2026

Modalités pédagogiques

- Présentation des bases théoriques et d'exemples parlants pour les participants
- Découverte de la méthode de Business Design via un jeu de cartes et la présentation d'un cas pédagogique
- Brainstormings individuels et collectifs avec le support de la plateforme Vianeo et de canevas puis restitution et discussion
- Entrainement aux interviews et à la présentation pitch
- Tours de table et REX des participants.

Modalités d'évaluation

- Le formateur évalue la progression des participants via la mise en pratique de la méthode de Business Design sur leurs projets dans la plateforme Vianeo (complétude, production des livrables), la réalisation d'interviews exploratoires et la préparation pitch.
- Les présentations des pitchs peuvent aussi faire l'objet d'une évaluation par le management et les autres participants.
- Les participants complètent un QCM final à l'issue de la formation pour valider les compétences acquises.

Délai d'accès

Formation Intra-entreprises : Délai d'accès indicatif de 4 à 6 semaines à compter de la validation de la demande (devis signé). Ce délai dépend principalement de la coordination des disponibilités des participants et du formateur ; il peut être réduit ou allongé selon le contexte et le niveau de personnalisation souhaité.

Et si vos talents faisaient bouger les lignes ?

Construisons le parcours adapté à votre organisation.

Demander un devis