



Prérequis

Aucun

Public

Chefs d'entreprises

Consultants

Responsables de branche

Objectifs

Intégrer une méthodologie créative de création de modèle économique

Mettre en cohérence un modèle économique et une proposition de valeur génératrice de revenus

Pédagogie

Approche participative alliant théorie et mise en pratique (exercices, mises en situation)

Visio et vidéo formations séquencées

Validation

Evaluation des compétences par QCM ou formulaire en ligne

Attestation de formation

AFEST

VISIO



N° déclaration
22 600 288 660

Définir son business model et sa proposition de valeur

2 jours – 14 heures

Introduction au concept de business model

- Définir les principes fondamentaux ;
- Comment choisir des orientations stratégiques pertinentes ? ;
- Placer l'innovation au cœur des processus de croissance des entreprises ;
- Créer des écarts de valorisation visibles dans le temps.

Définir les éléments clés de la stratégie

- Orientation client/orientation profit : se concentrer sur la valeur/créer une offre unique/se focaliser sur le client final.
- Le modèle GRP : génération d'une valeur reconnue par des marchés ;
- Rémunération de cette valeur ;
- Partage de la réussite avec l'ensemble des partenaires du projet ;
- Définir une opportunité de marché ;
- Positionner l'entreprise et son offre dans l'univers concurrentiel : chaîne de valeur et niveau de compétitivité ;
- Le business model framework : une démarche de réflexion en 12 points ;
- Déterminer l'offre sur la base d'une connaissance client plus pointue :
 - En BtoC : comportements, usages et attitudes ;
 - En BtoB : processus de décision d'achat et les réseaux d'influence.
- Servir au mieux ses clients par une organisation adaptée : le développement de l'orientation service en BtoC et la notion de partenariat en BtoB.

Formaliser le business model

- Identifier les trois modèles d'innovation : redéfinir les enjeux métiers d'un secteur/définir de nouvelles offres et de nouveaux modèles de prix/définir les activités à traiter ;
- - Définir le process primaire : comprendre le besoin des clients, concevoir l'offre, produire l'offre et servir le client ;
- - Évaluer le potentiel du marché visé ;
- - Définir la position de l'entreprise sur son marché ;
- - Décrire le modèle économique retenu.



S'initier à la stratégie Océan Bleu

- Remettre en question sa vision du marché et son positionnement ;
- Élargir son espace de développement en créant son propre espace stratégique.

S'initier au Business Model Canvas

AFEST

VISIO



N° déclaration
22 600 288 660