

Explorer et construire son offre par la créativité

Prendre le contre-pied de la concurrence, élargir sa vision du marché et du secteur d'activité, combiner des éléments de l'existant pour proposer une offre nouvelle, transformer une menace en opportunité, repenser sa segmentation clients avec une approche contre-intuitive et efficace, ... Autant de techniques qui ont fait leurs preuves pour sortir de la convention et pour formuler une offre innovante.

L'objectif de cette formation est de vous apporter une boîte à outils créative pour positionner une offre différenciante.

Dans cet atelier de formation/action de 7h nous travaillons sur votre cas (si vous n'en avez pas vous travaillerez sur le cas d'une autre personne) et vous partirez avec des idées claires et des actions concrètes.

Objectifs pédagogiques

- Définir les principes clés et les enjeux de la créativité.
- Employer les outils de la créativité pour imaginer de nouvelles offres.
- Proposer une nouvelle offre différenciante.

Programme - 1 jour

Vidéo d'introduction à la stratégie Océan Bleu envoyée au préalable.

Atelier 1 : créativité - 3h30

- Exercice pratique sur le cas des stagiaires : en individuel et en groupe afin de favoriser l'intelligence collective :
 - > diverger sur de potentielles nouvelles offres adressées à des cibles qui ne sont pas clientes, grâce à l'outil des non-clients.
 - > imaginer de nouvelles offre grâce à l'outil des 6 pistes.
 - > converger, sélectionner et représenter sa nouvelle offre différenciante grâce à la fiche concept
- Questions/réponses - Quelles actions pour la suite.

Atelier 2 : reconstruction - 3h30

- Exercice pratique sur le cas des stagiaires : en individuel et en groupe afin de favoriser l'intelligence collective. À partir du travail réalisé dans l'atelier précédent, les stagiaires sont invités à définir le nouveau positionnement de leur concept, avec :
 - > la matrice ERRC qui permet d'apporter une réelle augmentation de valeur au client et de réduire ou d'éliminer des fonctionnalités ou services superflus.
 - > le canevas stratégique pour formaliser et travailler le nouveau positionnement stratégique.
- Questions/réponses - Quelles actions pour la suite.

Public

Chef d'entreprise, d'association, Membre comité de direction, Entrepreneur, Porteur de projet, Consultant.

Tarifs

440€ HT

Le tarif inclut supports de formation. Date limite d'inscription 15 jours avant le début de la session.

Tarifs préférentiels :

- Associations, entreprises économie solidaire, particuliers : - 15%
- Formation à distance (visio) : - 20%
- À partir de 2 personnes : - 10%

stratégie océan bleu

Durée

2 demi-journées pour un total de 7 heures.

Modalités

Formation en inter entreprises avec collectif :

- En distanciel : groupe maximum de 5 personnes - Utilisation de solution de visioconférence (Zoom) + outil tableau blanc collaboratif (Mural).
- En présentiel : groupe maximum de 15 personnes.

Possibilité de formation en intra. Les objectifs et le programme seront adaptés à votre besoin. Nous contacter.

Prérequis

Aucun.

Accessibilité

- Présentiel : salle accessible pour PMR. Aménagement possible en fonction du type de handicap (nous prévenir avant la session).
- Distanciel : possibilité de suivre la formation à distance.

Moyens pédagogiques et techniques

Alternance d'apport théorique et de travail en individuel, en binôme, et de restitution en plénière. Pédagogie interactive par la pratique des outils sur le cas du stagiaire. La constitution de groupes de travail favorise les échanges entre les participants et stimule la créativité.

Livrables

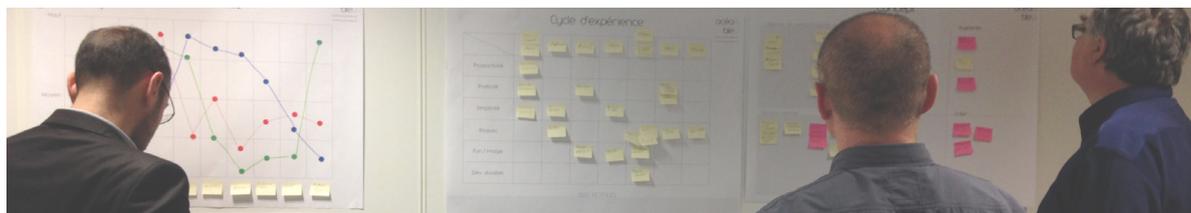
- Vidéo d'introduction à la stratégie Océan Bleu.
- Présentation powerpoint transmise sous format numérique aux stagiaires.
- Outils issus de la stratégie Océan Bleu.
- Livret pédagogique.

Modalités de suivi et d'évaluation

- Feuille d'émargement par demi-journée.
- Évaluation de satisfaction à chaud.
- Évaluation des acquis par mise en situation.

Sanction

- Attestation de fin de formation.



Témoignage

« La formation d'Océan Bleu nous a permis de réfléchir concrètement à notre positionnement stratégique grâce aux outils pratiques et adaptés de la Stratégie Océan Bleu et à un formateur très à l'écoute de nos problématiques. [...] Cette mise en perspective a été très enrichissante car elle nous a fait prendre du recul par rapport aux décisions à prendre pour notre propre entreprise, pas facile à réaliser par soi-même dans le rush du quotidien d'indépendant. » **Anaïs D'Arras et Caroline Prat** – Agence de communication ANACA – Lille

Formateurs et formatrice

• **Cyril DURAND** consultant Océan Bleu, depuis 2008, Cyril est facilitateur et formateur (formations initiale ou continue, inter ou intra-entreprises) il est spécialiste de l'innovation et la stratégie (certifié Blue Ocean Strategy, business model canvas (co-créateur du livre), design thinking, ...).
Il accompagne les entreprises dans leur démarche d'innovation et de développement et dans l'ingénierie de dispositifs collectifs d'innovation. Créateur d'entreprises, et spécialiste en entrepreneuriat et intrapreneuriat (effectuation).

[Profil LinkedIn](#)

• **Corine LAVAUD**, consultante Océan Bleu, depuis 2008, Corine est certifiée Blue Ocean Strategy® par le Blue Océan Strategy Practitioner Center. Facilitatrice et formatrice en stratégie et innovation. Elle accompagne entreprises, associations, collectivités et porteurs de projet dans l'innovation sociétale, dans leur démarche d'innovation : amélioration de produits, conception de nouvelles offres, de services à forte valeur ajoutée, innovation de modèle économique.

[Profil LinkedIn](#)

• **Christian TURPAUD** consultant Océan Bleu, facilitateur et formateur (formations initiale ou continue, inter ou intra-entreprises) en stratégie et innovation. Il accompagne entreprises, porteurs de projets et organisations dans leur réflexion stratégique.

[Profil LinkedIn](#)

Organisme

La **SCOP Océan Bleu**, est une agence de conseil et formation en innovation stratégique, entrepreneuriat, design de services et créativité basée à Toulouse. Société coopérative créée en 2008, nous sommes convaincus que les organisations, à la manière des êtres vivants, doivent s'adapter pour perdurer. Il s'agit de se mettre en capacité de bousculer les conventions, d'explorer de nouveaux modèles et de les confronter à la réalité.

Océan Bleu réalise des sessions de formation à la Stratégie Océan Bleu depuis 2009. Plus de 500 personnes ont bénéficié de cette formation. Nous veillons à améliorer en permanence notre offre de formation en nous appuyant sur l'expérience que nous apportent les nombreux accompagnements que nous avons effectués auprès de tous types d'organisation depuis plus de 10 ans en utilisant les outils de la Stratégie Océan Bleu.

Nos formations sont éligibles au financement par les organismes financeurs et par les plans de formation des entreprises. Le système de management de la qualité des formations d'Océan Bleu est certifié Qualiopi pour les actions de formation.

Contacts

• **L'entrepriserie** :
info@lentrepriserie.com
09 72 33 84 86
3 rue Job 31000 TOULOUSE

stratégie océan bleu