



# La posture et la démarche entrepreneuriales de l'innovation produit/service

**Durée de la formation :**  
micro-module de 3h30



**Horaires de formation**  
08h45 - 12h30 / 13h45 - 17h00



**Pré-requis**  
Aucun



**Public visé**  
Toute personne concernée par une démarche d'innovation, d'entrepreneuriat, et/ou d'intrapreneuriat.



**Objectifs et compétences visées**  
Connaître la posture entrepreneuriale du Lean Startup, c'est-à-dire l'agilité appliquée au modèle économique. Savoir mitiger le risque marché qui est le principal risque d'un projet d'innovation. Savoir appliquer l'agilité à la démarche d'innovation produit/service.



**Organisation**  
Formation animée en présentiel. Groupe de 3 à 8 personnes. Emargement signé par ½ journée par les stagiaires et le formateur. A l'issue du stage les apprenants renseignent un questionnaire d'évaluation à chaud qui est ensuite analysé par nos équipes.

■ **Le formateur**

La prestation est animée par un consultant formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par Atout Majeur.

■ **Moyens techniques et pédagogiques**

Alternance entre théorie et pratique. Mise à disposition d'une salle équipée. Support de cours.

■ **Validation des acquis et attestation**

Les exercices réalisés permettent de mesurer le degré de compréhension et d'acquisition des compétences visées. Une attestation de formation comportant les résultats de l'évaluation des acquis est délivrée en fin de formation.

## Apports pédagogiques

- les 2 types de créativité
- l'hypothèse la plus risquée
- la posture face à l'incertitude et la boucle d'apprentissage
- la proposition de valeur et l'adéquation problème / solution
- le modèle économique et l'adéquation produit / marché
- quelques techniques d'expérimentation au plus tôt et de MVP (Minimum Viable Product)
- les indicateurs décisionnels et les métriques AARRR
- l'entonnoir des ventes, les cohortes, et les tests A/B
- les 3 types de moteur de croissance
- les différents types de pivot
- le potentiel des clients insatisfaits et des 3 cercles de non clients
- la foire aux Lean Canvas

## Format pédagogique

Atelier participatif : 20%  
Apports théoriques : 50%  
Échanges et partages : 30%

## Technique(s) agile(s) enseignée(s)

- quelques techniques de MVP
- quelques types de pivots

## Bénéfices

Les équipes comprennent l'avantage concurrentiel que peut donner la notion de MVP, c'est-à-dire le découpage au plus fin et au plus tôt de la valeur ajoutée, le feedback client/utilisateur, et la rentabilité que procure l'adaptabilité des pivots.

## Sujets pouvant éventuellement être abordés, en bonus, selon la vitesse de déroulé du module :

- 1) l'UX, le Design Thinking, et l'effectuation
- 2) le dilemme de l'innovateur et sur les modes d'organisation
- 3) la stratégie Océan Bleu
- 4) des techniques d'idéation et de créativité
- 5) l'approche frugale de l'innovation
- 6) les startups d'état (plutôt IT)

## Pour vous inscrire

04.78.14.19.19

contact@atoutmajeur-ra.com / www.atoutmajeurlyon.com

(Mise à jour : 06-2020)