



# TRANSFORMER SON ORGANISATION

## INTRAPRENEURIAT: MOBILISER LES TECHNIQUES DE L'ENTREPRENEURIAT POUR ACCÉLÉRER SON PROJET

Cette formation consiste en **un bootcamp de trois jours consécutifs ouvert aux collaborateurs souhaitant développer un projet en s'appuyant sur les techniques d'entrepreneuriat pour le mener et en accélérer l'exécution.**

Toutes les **étapes de la création** d'un nouveau produit/service ou d'une nouvelle solution pour répondre à un besoin client y sont abordées, pour aider les participants à **faire avancer leur projet** et à **avancer dans les processus de décision internes à leur organisation.**

Cette formation-action s'appuie sur le projet porté par chaque participant pour **appliquer des techniques, mobiliser des outils et pratiques des postures à même d'accélérer le projet de chacun.**

### 🕒 Objectifs

Définir la vision, les objectifs et les résultats clés de son projet

Placer l'expérience client au centre de son projet

Construire un business model et un business plan de son projet

Construire la roadmap opérationnelle de son projet

Animer une équipe projet de manière agile

Répondre aux objections

## Publics cibles

Ce parcours est ouvert **à toute personne souhaitant mener à bien un projet d'innovation au sein d'une structure qui l'emploie.**



## Pré-requis

- > Expérience du travail en mode projet
- > Avoir ou s'être vu confié une idée de projet à développer et mettre en oeuvre

NB : chaque participant devra venir en formation avec son propre ordinateur portable



## Programme

### **Théorie x Cas pratiques x Modalités d'évaluation**

#### **1. L'idéation :**

- > Réaliser une veille efficace pour cartographier l'environnement de son projet (thématique, concurrence, etc.)
- > Définir la vision, les objectifs et les résultats clés de son projet
- > Formuler la proposition de valeur de son projet
- > Réaliser une étude de marché complète
- > Poser le business model de son projet
- > Convaincre son employeur de la pertinence de son projet dans la stratégie d'organisation
- > Construire l'elevator pitch de son projet

#### **2. La conception :**

- > Connaître ses cibles pour mieux les servir
- > Modéliser le parcours d'expérience de ses cibles
- > Penser le modèle de revenus et construire le business model de son projet
- > Prototyper une solution pour tester la pertinence de la solution apportée aux cibles de son projet

### 3. Transformer des leads en clients :

- > Utiliser des rituels agiles pour gérer les opérations associées à son projet
- > Elaborer le MVP de son projet
- > Tester une solution ou un produit en vue de l'améliorer en continu

### 4. La communication auprès des parties prenantes internes :

- > Structurer une présentation efficace et engageante
- > Transmettre sa vision avec passion.
- > Elaborer une stratégie de communication sur son projet en interne de l'organisation

## Compétences ciblées

- > Structurer les déterminants stratégiques d'un projet (vision, objectifs, indicateurs de résultats)
- > Réaliser une cartographie du marché ciblé pour y positionner correctement son projet (analyse concurrentielle, taille de marché, tendances et évolutions de marché, acteurs clés, etc.)
- > Construire le business plan et l'organisation projet adaptés aux objectifs de son projet
- > Valider une proposition de valeur et concevoir les éléments constitutifs de la réponse au problème rencontré par les cibles de son projet
- > Mobiliser l'agilité pour développer son projet et animer un collectif de travail autour de son projet
- > Mobiliser les postures entrepreneuriales au service du développement de son projet (créativité, agilité, communication, etc.)



## Moyens pédagogiques

Chaque participant reçoit, en amont de la formation, **un questionnaire de positionnement**, dont les résultats sont communiqués au formateur pour mieux comprendre le profil et les besoins des participants à la formation.

La formation repose sur une **approche pédagogique par le faire**, alternant séquences de transmission par le formateur et exercices encadrés de mise en application des compétences, pratiques et postures par les participants.

Chaque séquence pédagogique prévoit **la mise à disposition d'outils et de guides** permettant aux stagiaires de se projeter dans la remobilisation des acquis en situation de travail.

Des **séquences de pair-à-pair** sont organisées pour faciliter et encourager l'apprentissage horizontal, entre les participants.

## Formateur

> La formation est assurée par un collectif de formateurs experts en création d'entreprise et en conduite de projet d'innovation, disposant d'une :

- Expérience professionnelle significative sur la thématique
- Expérience significative en termes d'animation de formation

Un CV du formateur est disponible, sur demande.

La formation est par ailleurs ponctuée de **rencontres avec des entrepreneurs, des intrapreneurs et des porteurs de projet pour rendre compte de leurs expériences respectives** (trucs et astuces, succès, difficultés, échecs, etc.) et **inspirer les participants**.



## Modalités d'évaluation

> Les participants devront compléter, avant le début de la session, un **formulaire de positionnement pour apprécier le niveau de chacun sur les compétences visées par la formation**.

Le dispositif d'évaluation est composé de :

- Exercices de mises en situation en session, encadrés par les formateurs, pour pratiquer les techniques, outils et postures permettant de préciser le projet
- Une présentation orale de son projet, en fin de formation, devant le collège de formateur, permettant de :
  - > Constaté la bonne application des méthodes et outils
  - > Valider le plan d'actions

Une **attestation de réalisation** est remise à chaque participant à l'issue de la formation. Une **attestation de réussite** est remise aux participants satisfaisant **les critères de réussite de la formation**.



## Prix et modalités d'accès

La formation est commercialisée en inter-entreprise et en intra-entreprise pour des groupes de 6 à 10 personnes.

**Prix HT : à partir de 3600 €**