



Programme de formation Module INNOVATION V1 2022



- **Savoir décoder et analyser les Signaux Faibles**
- **La culture de l'innovation en entreprise**

Public visé

- Dirigeant
- Chef d'entreprise
- Responsable Marketing
- Responsable DRH
- Chef de projet

Pré requis

Aucun

Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation l'apprenant sera capable de :

- Déceler les signaux faibles pour aider l'entreprise à appréhender son environnement et à s'y adapter
- D'anticiper les menaces de son marché
- De saisir les opportunités du marché
- De déployer dans l'entreprise une veille stratégique pour capter, identifier, analyser et exploiter les signaux faibles

Durée et modalité d'organisation

Date : x

Durée : 1 jour / 7 heures

Horaires : 9h / 13h

14h / 17 h

En présentiel

En intra

Nombre participants : 6 maximum

Déroulé et contenu de la formation

- Définition et caractéristique d'un signal faible
- Les signaux faibles : un état d'esprit
- Comment recueillir les signaux faibles dans l'entreprise
- Comment classer les signaux faibles dans l'entreprise
- Faire parler les signaux faibles
- Identifier les ruptures et organiser l'entreprise ou définir un plan d'actions

Moyen d'encadrement

- Intervenant : Michel GARCIA Gérant de la SAS MGC depuis février 2012
- Formateur certifié DATADOCK et QUALIOPI
- Toutes les formations sont assurées par Michel GARCIA
- Face à face avec un formateur maîtrisant les techniques de management communication ,marketing et commerciales , disponible du lundi au samedi de 8h00 à 19h00
- Expérience de plus de 25 ans dans toutes tailles d'entreprises et d'organisations
- Ex Directeur commercial et marketing d'un groupe mondial leader sur son marché responsable d'équipes sédentaires ou itinérantes de 20 à 350 personnes
- Michel GARCIA entretient et développe régulièrement ses compétences par une veille informationnelle sur internet

16/02/2022

Méthodes mobilisées (Moyens pédagogiques et techniques)

Méthodes :

- Des apports théoriques appuyés par des études de cas pratiques
- Jeux de rôles
- Mises en situation répétées
- Explications imagées
- Simulations avec débriefing
- Brainstorming
- Benchmarking de pratiques externes

Documents remis aux stagiaires:

- Fichier PPT
- Vidéos
- Bibliographie

Moyens techniques

- Vidéoprojecteur
- Camescope
- Paperboard

Modalités de suivi et d'évaluation

Mode évaluation :

- Quiz
- Documents remis aux stagiaires: Fichier PPT de la formation
- Attestation de formation
- Coaching : possibilité d'intervention en entreprise

Public visé

- Dirigeant
- Chef d'entreprise
- Responsable Marketing
- Responsable DRH
- Chef de projet
- Manager

Pré requis

Aucun

Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation l'apprenant sera capable de :

- Comprendre les grands mécanismes de l'innovation et pourquoi chaque entreprise est dans l'obligation d'innover
- De faire de l'innovation un principe directeur stratégique pour tous les secteurs de l'entreprise
- D'avoir une approche de l'innovation pour favoriser l'autonomie et l'épanouissement de son équipe
- De comprendre qu'échouer c'est bien
- De favoriser la prise de risque dans l'entreprise afin d'avancer en ajustant
- De comprendre pourquoi la formation à l'innovation est importante et prioritaire
- De se servir de l'innovation pour explorer de nouveaux marchés ou de nouvelles zones de diffusion de la production d'une entreprise

Durée et modalité d'organisation

Date : x

Durée : 2 jours / 14 heures

Horaires : 9h / 13h

14h / 17 h

En présentiel

En intra

Nombre participants : 6 maximum

16/02/2022

Déroulé et contenu de la formation

Journée 1

- Les caractéristiques des entreprises compétitives
- Innover ou disparaître
- C'est quoi l'innovation
- Le périmètre de l'innovation
- Les degrés de l'innovation

Journée 2

- S'approprier les bénéfices de l'innovation
- Le management de l'innovation
- Exemples d'entreprises innovantes

Moyen d'encadrement

- Intervenant : Michel GARCIA Gérant de la SAS MGC depuis février 2012
- Formateur certifié DATADOCK et QUALIOPI
- Toutes les formations sont assurées par Michel GARCIA
- Face à face avec un formateur maîtrisant les techniques de management communication, marketing et commerciales, disponible du lundi au samedi de 8h00 à 19h00
- Expérience de plus de 25 ans dans toutes tailles d'entreprises et d'organisations
- Ex Directeur commercial et marketing d'un groupe mondial leader sur son marché responsable d'équipes sédentaires ou itinérantes de 20 à 350 personnes
- Michel GARCIA entretient et développe régulièrement ses compétences par une veille informationnelle sur internet

Méthodes mobilisées (Moyens pédagogiques et techniques)

Méthodes :

- Des apports théoriques appuyés par des études de cas pratiques
- Jeux de rôles
- Mises en situation répétées
- Explications imagées
- Simulations avec débriefing
- Brainstorming
- Benchmarking de pratiques externes

Documents remis aux stagiaires:

- Fichier PPT
- Vidéos
- Bibliographie

Moyens techniques

- Vidéoprojecteur
- Camescope
- Paperboard

Modalités de suivi et d'évaluation

Mode évaluation :

- Quiz
- Documents remis aux stagiaires: Fichier PPT de la formation
- Attestation de formation
- Coaching : possibilité d'intervention en entreprise