



FORMATION CONTINUE

Le Design Thinking ou l'art d'accélérer en affaires

PRÉSENTATION

Contexte

Nous vivons dans un monde où tout est possible, en bien comme en mal. En bien, car dans notre monde un apprenti codeur de vingt ans qui peine à se faire des amis réussit à créer un réseau social qui compte deux milliards d'individus (Facebook). Trois jeunes gens qui n'ont pas assez d'argent pour payer leur loyer réussissent à créer une entreprise qui propose plus de nuitées que le Hilton (Airbnb)... En mal, car dans notre monde, une entreprise qui est numéro un de son secteur pendant un siècle fait faillite en dix ans pour avoir raté une occasion technologique (Kodak). Des pans entiers de l'industrie subissent une disruption : la publicité, les médias, les constructeurs de voitures, et... votre entreprise!

Dans un monde où tout est possible, celui qui réussit est celui qui voit une occasion d'affaires avant tout le monde, et la transforme très rapidement en un produit qui fait sens pour ses clients. Il y a une méthode pour cela : le Design Thinking.

Cette formation pratique permettra aux participants de comprendre les différentes étapes (inspiration, idéation et implémentation) du cycle de développement d'un projet innovateur à l'aide d'exposé interactif et d'exercices en équipe.

Objectifs

À la fin de la formation, les personnes participantes sauront :

- Se poser la bonne question;
- Formuler la bonne idée;
- Définir le bon produit.

Public cible

Dirigeant d'entreprise, directeur d'innovation, directeur marketing, chef de projet.

DURÉE

6 heures

TARIF RÉGULIER

495 \$

TARIF PRÉFÉRENTIEL

445 \$

OÙ ET QUAND **Dates à venir**

En milieu de travail

Communiquez avec nous pour offrir cette formation en privé à votre équipe.

Renseignements

819 821-7571

1 866 234-9355 (sans frais)

Cette formation est offerte en collaboration avec le Centre Laurent Beaudoin (École de gestion).

CONTENU

Contenu

Acquisition de savoirs

- Les 4 caractéristiques d'une occasion d'affaires nouvelle
- Les 2 méthodes principales qui permettent de trouver une occasion d'affaires nouvelle
- Les 2 principes qui permettent de faire grandir des idées originales
- Les 2 principes qui permettent de fabriquer le bon produit ou service

Développement de compétences

- Les 2 compétences fondamentales permettant de trouver une occasion d'affaires
- Les 2 compétences fondamentales permettant de formuler une idée d'innovation originale
- Les 2 compétences fondamentales permettant de fabriquer un produit ou service qui rencontre le besoin utilisateur

Maniement d'outils pratiques

- Les 3 pièges les plus classiques qui empêchent de trouver une occasion d'affaires (et comment les éviter)
- Les 2 règles d'une campagne de recherche d'occasions auprès de clients
- Les 4 règles du remue-méninges pour trouver des idées

Approche pédagogique

Exposé interactif (35 %), exercices (35 %) et travail en binôme (30 %)

TARIFS ET HORAIRE

Tarifs

TYPES D'INSCRIPTION	PRIX
Inscription régulière à 30 jours ou moins avant la formation	495,00 \$
Inscription hâtive à 30 jours ou plus avant la formation	445,00 \$
Inscription UdeS pour étudiant, diplômé ou employé	445,00 \$

Note : Les prix indiqués sont pour une personne et ne comprennent pas les taxes.

Les frais d'inscription incluent le matériel de cours.

Le repas du midi et les pauses-café sont inclus pour les formations en présentiel.

Politique d'annulation et d'abandon