



FORMATIONS COURTES

PERFECTIONNEMENT

BEST-OF

DIST.

Ref. : C19NP

Durée :
2 jours - 14 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 1570 € HT

Repas inclus

Code
Dokelio : AF_0000025985

LE MARKETING DE L'INNOVATION

Proposer des solutions innovantes à ses clients

L'innovation est la clé pour devancer les attentes des clients, se différencier de ses concurrents et gagner de nouveaux marchés. Cette formation vous propose une démarche pour concevoir et commercialiser avec succès des solutions innovantes.

LIEUX ET DATES DÉTAILLÉS

À distance

28 et 29 août 2023

- 28/08/2023 09:00 --> 29/08/2023 17:30 à À distance
 - 28/08/2023 09:00 --> 28/08/2023 17:30
 - 29/08/2023 09:00 --> 29/08/2023 17:30

OBJECTIFS

- Intégrer les nouvelles tendances du marketing de l'innovation.
- Saisir les opportunités du marché pour innover.
- Disrupter son business model avec le design thinking.

EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

POUR QUI ?

Toute personne impliquée dans un process d'innovation.

PRÉREQUIS

Avoir un bon niveau de pratique marketing.

COMPÉTENCES ACQUISES

Disrupter ses pratiques marketing pour proposer des solutions innovantes.
Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation obligatoire sous forme d'un quizz pour valider les acquis de la formation.

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

Communauté d'apprenants
E-quizz amont
Présentiel
E-quizz aval

PROGRAMME

Le marketing de l'innovation

Modules distanciels

- E-quizz en amont/aval de la formation.

Intégrer les enjeux du marketing de l'innovation

- Identifier les types d'innovation : de l'innovation incrémentale à l'innovation de rupture.
- Établir le diagnostic d'innovation de son organisation pour identifier les opportunités.
- Open innovation, innovation collaborative, innovation frugale, innovation responsable ... : exploiter les nouvelles tendances pour innover.

Saisir et capturer les opportunités

- S'appropriier les 4 types de veille pour challenger ses pratiques.
- Maîtriser les techniques d'exploration, d'écoute et de captation de signaux faibles.
- Utiliser les insights clients pour transformer un signal en opportunités.
- Exploiter la carte d'empathie utilisateurs pour identifier leurs besoins.



Organisme qualifié
par l'ISQ-OPQF



Membre de la Fédération
Les Acteurs de la Compétence

ISM - 18-24 rue Tiphaine - 75015 PARIS
Tél. : +33 (0)1 42 21 02 02 - e-mail : serviceclient@ism.fr
Siret 712 010 362 000 28



Disrupter sa proposition de valeur

- Définir sa stratégie de l'innovation : « technology driven », « market reader » ou « need seeker ».
- Structurer le processus de l'innovation et ses outils appropriés pour atteindre les objectifs définis.
- S'inspirer des nouvelles approches d'innovation centrées expérience client et utilisateur pour renouveler sa proposition de valeur.

Exploiter le Design Thinking et le Service Design au service de l'innovation

- Identifier l'apport de la pensée « design thinking » au marketing de l'innovation.
- Expérimenter un processus de design thinking : des 6 phases du design thinking au double diamant du Service Design.
- Utiliser le sprint de service dans sa stratégie.
- Maîtriser les techniques de créativité design au service de l'innovation.

Adopter une posture innovante et bâtir un environnement propice à l'innovation

- Valoriser la curiosité et le droit à l'erreur pour développer et soutenir la posture d'innovateur.
- Réactivité, agilité et créativité : façonner un climat favorisant l'innovation.
- Encourager la collaboration et la transversalité pour déployer un réseau d'innovateurs.

INTERVENANTS

François GRAFFAN

NEXT STEPS

Anne-Sophie DUTAT

Expert en Transformation Digitale & Changement

Anne-Sophie DUTAT

Dorota WALCZAK

DOROTA WALCZAK

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**. Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur [votre espace apprenant](#).

Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre [plateforme](#) dédiée.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap



Organisme qualifié
par l'ISQ-OPQF



Membre de la Fédération
Les Acteurs de la Compétence

ISM - 18-24 rue Tiphaine - 75015 PARIS
Tél. : +33 (0)1 42 21 02 02 - e-mail : serviceclient@ism.fr
Siret 712 010 362 000 28