



LEAN STARTUP : TRANSFORMER SON BUSINESS MODEL

Challenger sa proposition de valeur

Se différencier uniquement sur les produits et les services existants est de plus en plus difficile. Cette formation s'adresse aux responsables qui souhaitent faire évoluer leur business model.

FORMATIONS COURTES

EXPERTISE

Ref. : C19BIZTOP

Durée :
2 jours - 14 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 1690
€ HT

Repas inclus

OBJECTIFS

- Maîtriser les principes du Lean startup.
- Dresser l'état des lieux de son modèle économique actuel.
- Détecter les possibles lacunes et identifier les axes d'amélioration de son business model.

EVALUATION

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

POUR QUI ?

Directeurs ou responsables Innovation, entrepreneurs, intrapreneurs, directeurs/responsables marketing, responsables de business unit.

PRÉREQUIS

Avoir un bon niveau de pratique marketing.

COMPÉTENCES ACQUISES

Challenger son business model en s'inspirant du Lean startup.

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

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

PROGRAMME

Lean startup : transformer son business model

Modules distanciels

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

Travailler l'adéquation problème-solution de son business model

- Maîtriser les principes du Lean startup.
- Dresser l'état des lieux de son modèle économique actuel.
- Détecter les possibles lacunes et identifier les axes d'amélioration de son business model.
- Étude de cas : repenser sa proposition de valeur à partir du problème client à résoudre.

Valider la proposition de valeur de son business model

- Atelier : formuler sa proposition de valeur.
- Tester les hypothèses de son business model avec le Business Model Canvas.
- Atelier : construire son Business Model Canvas.
- Définir un MVP (Minimum Viable Product) pour tester la demande.
- Atelier : réaliser une landing page pour expliquer sa vision et recueillir des feedbacks clients.

Évaluer et tester son business model revu

- Obtenir des retours clients sur son MVP : canaux & best practices.



Organisme qualifié
par l'ISQ-OPQF

Membre de la Fédération
Les Acteurs de la Compétence

ISM - 35, rue du Louvre - 75002 PARIS
Tél. : +33 (0)1 43 72 64 00 - e-mail : serviceclient@ism.fr
Siret 712 010 362 000 28



- Surveiller les 5 indicateurs de croissance AARRR : Activation, Acquisition, Retention, Revenue, Referral.
- Étude de cas : retour sur les succès de start-up qui ont réussi grâce au Lean.

Accompagner avec succès le changement lié à son nouveau business model

- Étude de cas : décrypter le pivot de Twitter et ses clés de succès.
- Mettre en place et faire adhérer aux bonnes pratiques issues du Lean startup.
- KPIs, système d'évaluation, référentiels... : transformer les standards de performance.
- Convaincre et lever les freins de son organisation.

INTERVENANTS

Rémi SALETTE

RSMS

MOYENS HUMAINS, TECHNIQUES ET 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.

LIEUX ET DATES

À distance

18 et 19 juil. 2022

07 et 08 nov. 2022

