

Business & Innovation

Objectifs pédagogiques

1. **Comprendre les fondamentaux marchés pour concevoir une offre pertinente et viable**
 - ✓ Identifier un potentiel marché et son impact sur l'expérience utilisateur
 - ✓ Évaluer un modèle économique simple et en déduire les implications pour le design
 - ✓ Déterminer un positionnement d'offre cohérent
2. **Développer une vision stratégique orientée business et design**
 - ✓ Identifier les différenciations concurrentielles liées à l'expérience proposée
 - ✓ Élaborer une stratégie de mise sur le marché
3. **Préparer et présenter un pitch convaincant**
 - ✓ Structurer un récit qui valorise à la fois la pertinence business et la qualité de l'expérience utilisateur en se basant sur des besoins clients
 - ✓ Adapter sa communication pour convaincre différents interlocuteurs de son projet : des designers, mais également des décideurs et des investisseurs

Informations pratiques

	Public cible	Etudiants dans des cursus à faible dominante marketing
	Pré-requis	Disposer d'un premier concept de projet de création d'offre.
	Nombre de stagiaires	6 à 16
	Durée	30h.
	Type de formation	30h en présentiel, dans les locaux de l'école.
	Contacts	@ antoine@mk.in.fr ☎ 06 19 86 00 99_

	Tarifs	70 € par heure
--	---------------	----------------



Méthodes pédagogiques

La formation est répartie en :

- 2h en début d'année scolaire, pour s'assurer de la cohérence des offres d'innovations des projets des stagiaires.
- 14h en milieu d'année scolaire, pour préparer la construction des éléments de l'offre, à commencer par la compréhension du marché.
- 14h en fin d'année, quelques semaines avant la présentation du projet de fin d'étude, pour mettre en place les derniers éléments, telles que la méthode de commercialisation, le benchmark concurrentiel, ainsi que le story telling.

Méthodes participatives en groupe de travail, avec mise en situation durant chaque jour de formation.
Formations en présentiel uniquement.



Modalités d'évaluation

L'analyse de connaissance et de compréhension des stagiaires est effectuée durant les présentations de projets sur la capacité à intégrer les différents éléments de cours et à adapter à chaque étape du cours.

Pour chaque groupe, une grille de suivi et d'évaluation des compétences acquises durant la formation est complétée par le conseiller formateur référent en dehors des heures de cours.

	Taux de satisfaction	100 % (à la question « réponse aux besoins ») sur la version précédente de la formation nommée « Stratégie produit »
	Modalités pratiques	Sur simple demande du responsable pédagogique ou directeur d'établissement.
	Accessibilité	En cas de besoin d'adaptation, merci de contacter le référent handicap.



Contacts

Conseillers formateurs Antoine HUBER antoine@mk.in.fr	Référente Qualité Avishag UTERANO avishag.uterano@boreal-innovation.com
	Référent pédagogique Chedly MABROUKI

chedly.mabrouki@boreal-innovation.com
Référente handicap Avishag UTERANO avishag.uterano@boreal-innovation.com

Boréal Innovation

Siège social : 83 La Canebière 13001 MARSEILLE Tel : 04 91 01 64 70

Antenne Var : 50 Bd Strasbourg 83000 TOULON Tél /Fax : 04 94 06 21 18

Email : contact@boreal-innovation.com

N° Siret : 802 915 124 00076 - N° d'organisme de formation : 93 13 15660 13