La Proposition de Valeur au coeur de votre Business Model

## Formation de 4 demies journées animée en distanciel par Yan-Erik Decorde.

Yan-Erik est coach d’innovation et pratique la technique du business model et du design de proposition de valeur ajoutée depuis 7 ans. Au delà d’apprendre ensemble à utiliser l’outil du Business Model Canvas, c’est une occasion d’explorer et d’affirmer la valeur que vous créez pour vos clients.

Yanerikdecorde.com

## Notre sujet

Le business model (ou modèle économique) représente la manière dont votre projet et entreprise crée de la valeur ajoutée pour des segments de client spécifiques et gagne de l’argent et de l’influence en retour.

Dans cette formation pratique, nous construirons ensemble le business model de chacun en vérifiant sa validité et sa viabilité économique :

- l’offre est-elle en adéquation avec la clientèle ?

- quelles sont vos ressources ?

- sur quels partenaires pouvez-vous compter ?

- la dynamique d’ensemble fonctionne-elle ?

- quels éléments peuvent-ils être ajustés pour la viabilité économique ?

- quel proposition de valeur unique apportez vous ?

## Bénéfices stagiaires :

- Acquérir et affiner son sens critique dans la pratique du business model

- Application immédiate : voir son modèle économique sous un nouveau jour, voir émerger les opportunités. A partir de là, le stagiaire saura à quoi donner la priorité dans son activité professionnelle et où chercher les ressources.

## Objectifs

- Acquérir et affiner son sens critique dans la pratique du business model

- Apprendre à envisager son modèle économique sous un nouveau jour, voir émerger les opportunités.

- Comprendre les interactions et enjeux entre les différents éléments du business model

- remplir de post it puis épurer deux canvas ; vos propositions de valeur par produit ou projet, et votre business model canvas.

## Programme détaillé

1. **Le business model en action**
2. Les composantes du business model
3. Comprendre les interactions entre ces composantes
4. Etudes de cas de grandes et petites organisations
5. **Valeur ajoutée de l’offre**
6. Questionner les a priori
7. Affiner la cohérence produit/client
8. Détecter et extraire les opportunités, les impasses
9. **Mise en perspective**
10. Vérification et validation des hypothèses de travail
11. Tests et mises en place de processus itératifs : détection des hypothèses fondamentales et secondaires
12. Mise en perspective à court, moyen et long terme

## Publique et pré requis

Tout consultant, chef d’entreprise, entrepreneur et porteur de projet

## Les outils

Nous travaillerons à distance avec Zoom pour la visio conférence et Klaxoon avec des post it virtuels qui rempliront des canvas sur un tableau blanc numérique.

Nous travaillons en sous groupes et en session plénière avec un canal whatsapp pour maintenir le lien entre ces différents espaces.

La formation en distanciel est aussi une belle occasion de pratiquer les outils numériques du travail collaboratif et créatif.