

## Créez votre stratégie agile d'accès aux marchés

*“ L'accompagnement de Stephen a ouvert un regard sur de nombreuses opportunités, autrement cachées, permettant à l'entreprise de construire une feuille de route claire et précise en un temps record, ” - Olivier Arhets - Lagarde SAS*

### OBJECTIFS PROFESSIONNELS

Former les entrepreneurs à l'usage d'un outil pour qu'ils puissent identifier, évaluer et se concentrer sur leur bonne opportunité de marché et ainsi réduire les risques liés au choix d'un marché non-porteur.

### PUBLIC CONCERNÉ

- Startups à la recherche de leur première opportunité de marché
- Dirigeants d'entreprises qui cherchent à pivoter
- Dirigeants à la recherche de nouveaux leviers de croissance
- Entrepreneurs souhaitant valoriser leur propriété intellectuelle

### CONTENU PÉDAGOGIQUE

Semaine 1- Présentation des défis liés à l'accès aux marchés et de la logique derrière la boussole d'orientation Market Opportunity Navigator

Semaine 2 - Présentation de la première étape du navigateur d'opportunités de marché : appliquer la feuille de travail 1 pour découpler les capacités de base de l'entreprise et identifier différentes applications pour des segments de clients différents. Se constituer un large éventail d'opportunités de marché

Semaine 3- Présentation de la deuxième étape du navigateur d'opportunités de marché : apprendre à appliquer la feuille de travail 2 pour évaluer le potentiel de chaque opportunité de marché et le défi associé à la capture de sa valeur. Cartographier l'attractivité.

Semaine 4- Présentation de la troisième étape du navigateur d'opportunités de marché : appliquer la feuille de travail 3 pour identifier des plans B et des leviers de croissance autour de l'opportunité de marché principale. Construire une stratégie agile d'accès aux marchés.

Semaine 5- Mise en concert avec les autres outils stratégiques : business model canvas et cadre de propositions de valeur

### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

La méthodologie offre une perspective large pour trouver différents domaines de marché potentiels pour une innovation, avant de converger sur un modèle d'affaire.

Le cadre pédagogique permet aux apprenants d'identifier les plans B prometteurs et les nouvelles options de croissance pour leur parcours d'innovation.

La méthode s'articule avec un ensemble d'outils qui accompagnent les apprenants dans un processus d'apprentissage itératif jusqu'à ce qu'ils créent une stratégie de développement évolutive et prometteuse.



## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation à chaud et à froid. Questionnaire des attentes des participant.e.s en amont de la formation. Quizz de connaissances avant et après en lien avec les objectifs pédagogiques. Evaluation de satisfaction. Evaluation des impacts de la formation à 6 mois.

## PRÉREQUIS

Dirigez une entreprise innovante à fort potentiel de croissance.

## SUPPORTS DE FORMATION

Un support pédagogique sera remis à chaque participant. Les apports seront entre autre basés sur des études de cas (moyen démonstratif), des exercices individuel et collaboratifs (moyens appliqués), et l'utilisation d'un matériel d'atelier de découverte, et quand c'est possible, construit à partir des situations réelles vécues par les stagiaires. Le support et l'ensemble des ressources (outils, articles...) seront à disposition des participants via un espace digitalisé pendant 6 mois après la formation.

## DURÉE

6 semaines à raison de 4 heures par semaine - 25 h de contenus

## TARIF

€ 2500 HT, intégrant les travaux de préparation, l'animation de la formation et les supports de travail.

## LES + DE CETTE FORMATION

- S'approprier un processus simple et reproductible pour tester l'attractivité des différentes opportunités de marché autant de fois que nécessaire.
- Évitez les erreurs coûteuses et la perte de temps et d'argent à construire quelque chose dont personne ne veut.

## ACCESSIBILITÉ

En situation de handicap ? Pensez à nous contacter pour préparer votre accueil.

## DÉLAI D'ACCÈS

Dans les plus brefs délais.

## INTERVENANT

Stephen BATEMAN - certifié de l'outil Market Opportunity Navigator (Tal / Gruber.) Diplômé en Marketing stratégique et numérique (CIM Licence 875848) facilitateur, pilote de projets innovants, expert design thinking

## EN SAVOIR PLUS

[bateman.stephen@gmail.com](mailto:bateman.stephen@gmail.com)  
0778577760