



FORMATION "UN TOP MODEL POUR VOTRE BUSINESS"

Déterminez la valeur de votre business model

Le business model (ou modèle économique) est le concept qui permet à une entreprise de gagner de l'argent. Il se distingue du business plan (prévisionnel opérationnel) et permet de vérifier par quels moyens une offre peut rencontrer son public.

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
- Répondre aux questions pratiques : l'offre est-elle en adéquation avec la clientèle ? Quelles sont vos ressources ? Sur quels partenaires pouvez-vous compter ? Quels éléments peuvent-ils être ajustés pour la viabilité économique ?

Méthode pédagogique

Une formation qui alterne contenus théoriques (20%) et mises en application concrètes (80%)

Durée

2 jours

Public concerné

Tout consultant, chef d'entreprise, entrepreneur et leader de projet.

Contact

Yan-Erik Decorde
06 63 35 31 88
yanerik.decorde@gmail.com

www.programmerlareussite.com

Programme

I. Le business model en action

1. Les composantes du business model
2. Comprendre les interactions entre ces composantes
3. Etudes de cas de grandes et petites organisations

II. Valeur ajoutée de l'offre

1. Questionner les a priori
2. Affiner la cohérence produit/client
3. Détecter et extraire les opportunités, les impasses

III. Mise en perspective

1. Vérification et validation des hypothèses de travail
2. Tests et mises en place de processus itératifs : détection des hypothèses fondamentales et secondaires
3. Mise en perspective à court, moyen et long terme

Le formateur

Yan-Erik Decorde, Consultant Formateur & Coach du changement
Expert en Management des Affaires Internationales

Témoignage

"Ton acuité pour mettre des mots sur notre activité clé alors que nous tournions autour... Notre perception de justesse et de clarté à ce moment-là, moment déclencheur de la validation de notre business model et qui a permis d'identifier notre prochaine action importante.

Le bouclage entre notre proposition de valeur et le gain pour le client nous a permis de voir en quoi nous répondions à son attente (et en quoi nous manquions d'audace et de confiance en nous pour l'affirmer et l'assumer)...

Cela va changer notre manière d'aborder nos clients et ça, c'est du concret. Merci !" Véronique Campillo, Colligence