



LA CRÉATIVITÉ COMME OUTIL DE DIFFÉRENCIATION

Stimulez votre imagination !

OBJECTIFS DE LA FORMATION



UTILISER DES TECHNIQUES
DE CRÉATIVITÉ POUR VOUS
DIFFÉRENCIER SUR LE
MARCHÉ

DÉCOUVRIR LES
IMPACTS D'UN
CHANGEMENT ET VOUS
FORMER À LA VEILLE DE
VOTRE SECTEUR

TROUVER DES SOLUTIONS
CRÉATIVES À DES
PROBLÉMATIQUES
RELEVÉES

ÉTUDIER TOUS LES
ÉLÉMENTS
DU MODÈLE ÉCONOMIQUE

VOUS APPRENDRE À
LIBÉRER
VOTRE CRÉATIVITÉ
ET EN TIRER PROFIT
DANS VOTRE ACTIVITÉ

PROGRAMME DE LA FORMATION



PROGRAMME	DESCRIPTION
Ice-breaker : « L'anti-ca va »	<p>✓ Objectifs :</p> <ul style="list-style-type: none">• Initier les interactions• Apprendre à se connaître au travers de questions décalées• Créer un contexte propice à la créativité en sortant du cadre• Cet exercice permet également de s'initier à d'autres manières d'aborder des prospects/clients lors de nouvelles rencontres.
Atelier brainstorming : « Gamifi'Cartes »	<p>✓ Sur base de la thématique : « Quelle est la meilleure approche pour fidéliser ma clientèle ? » dans le cadre d'une entreprise fictive, utilisation des cartes Gamifi'Cartes</p> <p>✓ Toutes les idées font l'objet d'une discussion ouverte avec le groupe car « il n'y a pas de mauvaises idées », le but étant de conscientiser les participants sur l'importance d'adapter son approche à son public cible en se mettant à la place de la clientèle.</p> <p>✓ Le changement de point de vue permet l'élaboration d'un changement d'approche</p>

PROGRAMME DE LA FORMATION



PROGRAMME	DESCRIPTION
Quelle approche adopter en fonction de l'objectif à atteindre ?	<ul style="list-style-type: none">✓ Présentation et exploration de différentes méthodes innovantes à utiliser en fonction de l'objectif recherché :<ul style="list-style-type: none">• 3 Horizons : Redéfinir le cap de sa stratégie d'entreprise• Balanced scorecard : déterminer les bons indicateurs pour évaluer la performance de son entreprise et réussir sa stratégie• 4L : faire un point sur la période écoulée afin de mettre en place des actions d'amélioration• Matrice d'innovation : trouver des idées marketing innovantes pour développer son entreprise• Matrice Ansoff : trouver une nouvelle stratégie marketing pour développer son entreprise
Et moi, quelle direction je prends ?	<ul style="list-style-type: none">✓ Chaque participant choisit une méthode abordée en fonction de son projet et prépare une présentation sur base de celle-ci.
Evaluation des projets en mode "Chapeaux de Bono"	<ul style="list-style-type: none">✓ Chaque présentation des participants sera analysée par le groupe en mode « Chapeaux de Bono », ce qui permettra à ceux-ci de partir avec des pistes de solutions générées grâce à l'intelligence collective.✓ Cette technique permet aussi de favoriser la prise de parole de tous les participants tout en cadrant leur champ d'intervention et en offrant au participant qui présente des indications claires et structurées pour développer son projet.

INFORMATIONS PRATIQUES



MODULE DE 7 HEURES – QUATRE FORMULES POSSIBLES :

SÉANCE COLLECTIVE
DANS NOS LOCAUX

Maximum 10 participants
– lunch compris

650€

SÉANCE COLLECTIVE EN
DISTANCIEL

Maximum 10 participants

480€

PRIX PAR PERSONNE
(MIN 4 PERSONNES)

95€

FORMULE SUR MESURE
EN EXTÉRIEUR OU DANS
VOS LOCAUX

DEVIS SUR
DEMANDE