

Programme de formation

Stratégie Océan Bleu

Comprendre et utiliser Océan Bleu

Durée

2 jours / 14 heures

Description

La pensée stratégique évolue, car il ne suffit plus de gérer un portefeuille de produits pour s'assurer croissance et pérennité. L'innovation incrémentale, la politique de prix, sont des outils trop limités.

A travers leurs recherches, synthétisées dans le best-seller mondial « La stratégie Océan bleu », W. Chan Kim et Renée Mauborgne ont découvert une façon nouvelle et gagnante de penser stratégie, par la création d'« Océans Bleus », espaces temporaires de non-concurrence.

Cette réflexion est structurée autour d'outils et de méthodes, et de nombreux exemples étayent le propos, aussi bien en B-to-B qu'en B-to-C.

Cet ensemble des concepts, méthodologies et outils, alimente la réflexion et la construction d'une stratégie innovante.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les différents contextes concurrentiels
- Intégrer les types d'innovations dans la réflexion stratégique
- Maîtriser les outils et méthodes d'analyse et de construction de la stratégie
- Mettre en œuvre ces outils et méthodes

Public

Cadres et dirigeants de PME/PMI

Pré-requis

Aucun

Méthodes pédagogiques

50% théorie / 50% pratique

Profil intervenant

L'ensemble de nos formations sont animées par des formateurs expérimentés possédant une expérience terrain éprouvée.

Modalités d'évaluation

L'évaluation des acquis se fait tout au long de la session au travers d'ateliers de mise en pratique des notions et concepts abordés pendant la formation.

Programme

Introduction aux contextes concurrentiels

- Les nouvelles règles du jeu
- Digital et mondialisation
- L'expérience client
- Les types d'innovations
- Qu'est-ce qu'un Océan Bleu
- Exemples

Le canevas stratégique

- Comment le tracer
- Les références et les éléments clés
- Exercice sur un cas réel
- Qui impliquer dans l'entreprise ?
- Discussion sur les erreurs à éviter pour les produits et les services
- Lecture et analyses partagées de Canevas Stratégiques

La grille des 4 actions

- Définition
- Séquencement
- Renouvellement d'Océan Bleu
- Cas pratique

La matrice Pionniers-sédentaires-Migrateurs

- La matrice Pionniers-sédentaires-Migrateurs
- Cas pratique
- Analyse commune d'exemples
- Les non clients
- Les 3 cercles de non clients

Les non-clients, lecture et compréhension

- Les 3 cercles de non-clients
- Exemples

La matrice Pionniers-sédentaires-migrateurs

- Projection sur l'évolution de la vision stratégique
- La matrice Pionniers-sédentaires-Migrateurs
- Cas pratiques

Outils et méthodes au service de la vision stratégique Océan Bleu

- Le cycle d'expérience
- 6 paths
- La pyramide de la valeur client
- Le Lean Startup présentation du concept et son outil central, le business model canvas

- Exercices et cas concrets pour illustration