

The logo for AXESSIO features the word "AXESSIO" in white, uppercase letters on a grey rectangular background. This background is composed of several overlapping horizontal bars of varying lengths, creating a stepped effect. A solid purple horizontal bar is positioned below the main grey block.

AXESSIO

Pôle Stratégies d'Innovation

Formation Blue Ocean Strategy 2018

Niveau 1 : Construction de son offre Blue Ocean



Objectifs pédagogiques

Maître d'œuvre Organisme de formation

AXESSIO – 11, rue Tronchet – 75008 PARIS – T 01 53 42 18 18

SAS au capital de € 160 318,75 - RCS PARIS B 422 470 286 - SIRET 422 470 286 00051 – N°TVA FR43422470286 - APE 7022Z

Organisme de formation : N°11754937675

- Domaine de compétences : Accompagnement & formation aux Stratégies d'Innovation
- Références de formations du même type par le Pôle Stratégies d'Innovation d'AXESSIO (formations spécifiques à la méthode Stratégie Océan Bleu) :
 - **Nintendo Europe R&D** (2014) : formation de 4 jours du CODIR et managers R&D Europe & du CEO de Nintendo UK
 - **Johnson&Johnson** (2015) : formation au COMEX de Santé Beauté France (20 personnes)
 - **Cerfrance** (2016) : formation au CODIR de Cerfrance dans le cadre d'une démarche complète (30 personnes)
 - **Zodiac Nautic** (2016) : formation du CODIR (10 personnes)
 - **Axens** (2016) : formation du codir Innovation (30 personnes)
 - **CEMEX** (2017) : atelier CODIR (6 personnes)
 - **EDF** (2017) : équipe Open Innovation (5 personnes)
 - **Ameublement français** (2017) : Shadow Comex (50 personnes)
 - **Auchan Direct** (2017) : formation du CODIR (4 personnes)
 - **SNCF Développement** (2017) : formation intrapreneuses (12 personnes)
- Nom et coordonnées de l'interlocuteur :
 - Alban Eral, airal@axessio.com Tél : +336 63 12 77 44

Objectifs de la formation

« Construction de son offre Blue Ocean »

- 1. Objectifs d'impact :** intégrer et comprendre les concepts associés à la méthode d'Innovation Stratégie Océan Bleu (Innovation par la Valeur) et en maîtriser les grandes étapes de mise en œuvre.
- 2. Objectifs opérationnels :**
 - Savoir construire une offre divergente qui crée un nouveau marché.
 - Compréhension et maîtrise des outils-clefs de la Stratégie Océan Bleu, à savoir : canevas stratégique, courbes de valeurs, identification des enjeux Clients & Non Clients, Leviers d'Utilité, Carte d'Utilité, 6-Pistes, 4-Actions, Matrice BOS. Ce que le stagiaire devra savoir faire en situation réelle de travail

Objectifs pédagogiques de la formation

« Construction de son offre Blue Ocean »

■ Savoirs acquis à l'issue de la formation

- Principes & étapes-clefs d'une Stratégie Océan Bleu
- Canevas stratégique, courbe de valeur
- Les 4 Actions « Océan Bleu »
- Catégories de Non Clients (inexplorés, anti, imminents)
- Cycle Acheteur-Utilisateur et Leviers d'Utilité
- Les 6-Pistes « Océan Bleu » à explorer
 - > Tendances temporelles
 - > Emotionnel/Fonctionnel
 - > Industries alternatives
 - > Produits & services complémentaires
 - > Chaîne de décision
 - > Groupes stratégiques

■ Savoir-faire maîtrisés et mis en pratique pendant la formation

- Construire son canevas stratégique et sa courbe de valeur
- Appliquer les 4 Actions « Océan Bleu » pour construire son offre
- Identifier ses Non Clients (inexplorés, anti, imminents)
- Positionner les enjeux des Clients et des Non Clients sur leur Cycle Acheteur-Utilisateur
- Qualifier les enjeux de ses clients et non clients par leviers d'utilité
- Conduire une session de créativité en explorant les 6-Pistes
- Formaliser son offre sous forme de Matrice BOS

Plan & Tarif de la formation

Tarif par participant

- Normal : 900€ TTC
- Coaching : 1 100€ TTC

9h30

Petit Déjeuner

9h30 à 10h00

13h30

Principes & Etudes de cas

10h00 à 13h30

Déjeuner

13h30 à 14h30

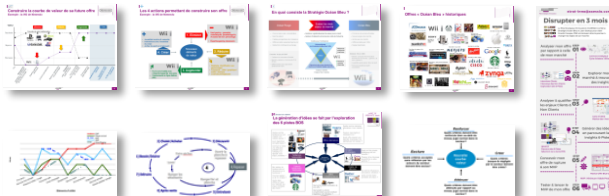
19h00

Mise en pratique

14h30 à 19h00

Principes & études de cas ½ jour

1. Principes & cas d'offres Océan Bleu
 - A. Qu'est-ce qu'un Océan Bleu ?
 - B. Principes
 - C. Principaux outils de la méthode : canevas stratégique, courbe de valeur, matrice des 4 actions, Cycle Acheteur-Utilisateur, Leviers d'utilité, éveil aux 6-Pistes
 - D. Mise en œuvre d'une Stratégie Océan Bleu
2. Etudes d'offres « Océan Bleu »
 - A. Offres historiques
 - B. Offres actuelles (startups et grands groupes) qui créent un nouveau marché



Atelier de mise en pratique ½ jour



I. Participants répartis en sous-groupes par secteur

1. Analyser la position de mes concurrents

Construire mon canevas stratégique

2. Explorer son marché

Identifier les enjeux prioritaires de mes clients & non clients, sur le cycle acheteur-utilisateur, par leviers d'utilité

3. Mener une session de créativité

En explorant chacune des 6 pistes BOS

4. Me différencier fortement

Appliquer les 4 actions pour construire ma courbe de valeur

5. Formaliser mon offre dans la Matrice BOS

Proposition de valeur, slogan, nom, visuel, scénario utilisateur

II. Plénière de mise en commun des offres construites

- A. Chaque groupe présente son offre via sa matrice BOS
- B. Réactions
- C. Conclusion

Modalités pédagogiques

■ Nom, qualités des formateurs

- Alban ERAL, Managing Partner du Pôle Stratégie d'Innovation d'AXESSIO & chargé d'enseignement à HEC Paris
- Marc Beauvois-Coladon, Partner du Pôle Stratégies d'Innovation d'AXESSIO & chargé d'enseignement à Centrale Paris

■ Dispositifs pédagogiques

- Slides projetés
- Supports d'atelier imprimés et format électronique
- Paperboard

Créée en 1999, AXESSIO
regroupe 50 consultants Partners

Pôle Stratégie d'Innovation

M. 06 63 12 77 44
aeral@axessio.com



strat-inno@axessio.com

Paris (France)
11 rue Tronchet
75008 Paris
T +33 1 53 42 18 18

