Fondamentaux Lean Startup

Lien : https://innov-systems.com/formation/fondamentaux-lean-startup

DURÉE
3 jours (21h)

RÉFÉRENCE
GPM50

CATÉGORIE
Outils de Gestion de Projets (MS Project, Ms Project Server, Jira, Trello, Slack et Lean Startup)

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Acquérir les principes de la méthodologie Lean Startup
- Apprendre à concevoir un produit minimum viable (MVP)
- Savoir définir le business model de votre activité, produit ou entreprise

Innov Systems

POUR QUI ?

- Chefs d’entreprise
- Chefs de projets
- Directeurs commerciaux
- Directeurs marketing
- Dirigeants
- Entrepreneurs
- Intrapreneurs
- Managers
- Porteurs de projets
- Tous responsables

Innov Systems

Programme détaillé

1 / Introduction

- Connaître les principes du Lean Management
- Qu’est-ce qu’un produit ?
- Le cycle de vie du produit
- Qu’est-ce qu’un client ?
- Problème, besoin et client
- Qu’est-ce que la valeur ?
- Comment la décrire ?
- Outils : Le « Persona » et l’« Empathy Map »

2 / Présentation de la démarche Lean Startup

- Cerner les origines du Lean Startup
- Découvrir la promesse du Lean Startup
- Les 3 grandes phases : découverte, validation, croissance
- Dans quels cas utiliser le Lean Startup ?
- Les populations concernées
- Les enjeux pour votre projet
- Les avantages de la méthode
- L'évolution de la méthode : Lean Startup et Running Lean
- Limites du Lean Startup

3 / La méthode Lean Startup

- Le Customer Development
- Le pivot, l’équation du pivot et les critères de déclenchement d’un pivot
- Comprendre la différence entre le MVP et le prototype
- Panorama des différents MVP possibles

Innov Systems

- Choisir le bon MVP, en fonction des étapes du projet Lean Startup
- Chercher le meilleur modèle pour un produit/service avec le Lean Canvas

4 / Le "Product/Market FIT"

- L’adéquation entre une offre et sa cible avec le Value Proposition Canvas
- Révéler le taux de couverture et la cohérence d’une offre

5 / L’interview

- Pourquoi faire ?
- Quelle posture adopter
- Les questions à poser
- Concevoir une interview problème et une interview solution adaptée à la cible
- Comment réussir un « interview problème » et une « interview solution » auprès de sa cible ?
- Quand s’arrêter ?

6 / Les métriques

- Introduction
- Les métriques « AARRR »
- Choisir ses métriques
- Qu’est-ce qui compte vraiment ?
- La vanité et la « rassurance »
- Ne pas se mentir à soi-même

7 / Vérifier la valeur de l’offre

- Le framework AARRR pour augmenter l’engagement utilisateur
- Définir ses critères de succès et les méthodes de mise en oeuvre
- Mesurer ses progrès à l’aide du Validation Board

8 / Imaginer des solutions créatives

Innov Systems

- Le processus de la créativité
- Exploration de plusieurs techniques de créativité
- Faire des choix et prioriser par la valeur
- Utiliser la technique du Brainstorming
- Le tri de cartes et le diagramme des affinités
- Représenter le parcours utilisateur

9 / Le MVP : Minimum Viable Product ou Produit Minimum Viable

- Le « MVP »
- Retour sur la notion de valeur
- « Je veux démarrer vite » : ok, mais pas avant d'avoir pris le temps
- Exemples : Les différents types de MVP
- Quel type de MVP choisir ?
- Outils de « Pretotypage », maquettage et prototypage

10 / Evaluer l'expérience utilisateur

- Principes, méthodes et best practices
- Rédiger un protocole de test et recueillir les retours utilisateur
- La méthode A/B testing
- Les cartes de chaleur

11 / Pitcher son projet

- Apprendre les concepts pour maîtriser l'art du pitch
- Utiliser le visuel pour augmenter l'impact du message
- Conception et rédaction du pitch à l'aide d'un support visuel

12 / L'agilité

- Les principes de l'agilité

Inov Systems

- Le management visuel pour gérer un projet agile
- Le processus de la facilitation : co-créativité et collaboration

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

03 au 05 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
31 Mars au 02 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
26 au 28 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
21 au 23 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
22 au 24 Sep. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@innov-systems.com
Web : https//www.innov-systems.com

Innov Systems

Innov Systems — Tous droits réservés