Stratégie Océan Bleu et Innovation de Rupture

Lien : https://innov-systems.com/formation/strategie-ocean-bleu-et-innovation-de-rupture

DURÉE
3 jours (21h)

RÉFÉRENCE
GPM216

CATÉGORIE
Agilité A L'Echelle Et Safe

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre les dynamiques des marchés saturés et les alternatives stratégiques possibles
- Identifier et exploiter les leviers d’innovation de rupture pour créer de nouveaux espaces de marché
- Maîtriser les outils de conception et d’analyse de la stratégie Océan Bleu
- Savoir transformer les concepts en plans d’action concrets et adaptés à l’entreprise
- Développer une vision stratégique alignée avec les enjeux digitaux et l’expérience client

POUR QUI ?

- Dirigeants de PME/ETI
- Membres de comités de direction
- Responsables stratégie et développement
- Responsables innovation et business development

Innov Systems

Programme détaillé

1 / CONTEXTES CONCURRENTIELS ET NOUVEAUX ENJEUX

- Les caractéristiques des marchés saturés (Océan Rouge)
- Les transformations liées à la digitalisation et à la mondialisation
- L'expérience client comme facteur différenciant

2 / INTRODUCTION À LA STRATÉGIE OCÉAN BLEU

- Définition et principes clés
- Les différents types d'innovations (incrémentales, de rupture, adjacentes)
- Exemples inspirants d'entreprises ayant créé leur Océan Bleu

3 / LES PIÈGES À ÉVITER

- Les erreurs fréquentes dans la conception de produits/services innovants
- Étude de cas interactif sur un échec stratégique

4 / LE CANEVAS STRATÉGIQUE

- Présentation de l'outil et de sa finalité
- Comment tracer un canevas adapté à son secteur
- Atelier pratique : réalisation d'un canevas stratégique collectif

5 / LA GRILLE DES 4 ACTIONS

- Définition : Éliminer, Réduire, Augmenter, Créer
- Séquencement pour générer un nouveau positionnement stratégique
- Cas pratique : application sur un produit/service existant

Innov Systems

6 / LA MATRICE PIONNIERS - MIGRATEURS - SÉDENTAIRES

- Compréhension et lecture de la matrice
- Identifier le portefeuille stratégique d’une entreprise
- Atelier : projection et scénarisation de l’évolution stratégique

7 / LES NON-CLIENTS COMME LEVIER D’INNOVATION

- Les 3 cercles de non-clients
- Méthodologie pour transformer les non-clients en opportunités de croissance
- Analyse d’exemples réels et mise en perspective sectorielle

8 / OUTILS ET MÉTHODES COMPLÉMENTAIRES

- Le cycle d’expérience client et ses leviers
- Les 6 paths pour explorer de nouveaux espaces stratégiques
- La pyramide de la valeur client
- Introduction au Lean Startup et au Business Model Canvas

9 / PLAN D’ACTION STRATÉGIQUE

- Synthèse des outils mobilisés pendant la formation
- Construction d’un plan d’action concret pour son entreprise
- Atelier collaboratif : projection sur 12 à 24 mois
- Restitution et feedback collectif

Inov Systems

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

13 au 15 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
10 au 12 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
05 au 07 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
30 Juin au 02 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
01 au 03 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 — Tous droits réservés