

LE PROGRAMME

MODULE 1 : Vos défis pour l'innovation

Vidéo n°1 : Les clés de l'évolution des produits

- A l'issue de ce cours, vous saurez quelles sont les secrets qui gouvernent l'évolution des produits et vous aurez identifié les freins principaux qui bloquent votre créativité et comment donner plus de chance de succès à vos produits.

Vidéo n°2 : Votre parcours pour innover

- Vous saurez après ce cours, quel est le processus le plus simple pour innover, et vous connaîtrez les étapes à suivre pour ne pas vous perdre en cours de route.

Vidéo n°3 : Définir votre challenge d'innovation

- A l'issue de ce cours, vous aurez identifié quels challenges d'innovation vous voulez relever et dans quel délai.

Vidéo n°4 : Mettre en place votre veille techno

- A l'issue de ce cours, vous saurez accéder facilement à des informations essentielles pour votre projet et mettre en place 2 outils qui fonctionnent pour vous automatiquement.

☑ A la fin de ce module, vous aurez identifié **les axes d'innovation** sur lesquels vous pouvez innover et **les principaux freins** que vous devez lever pour y arriver.

MODULE 2 : **Votre compréhension du besoin**

Vidéo n°5 : S'immerger dans le monde du problème avec la méthode TUME

- ➔ En suivant cette méthode, vous aurez recueilli toutes les infos dont vous avez besoin sur votre produit pour démarrer votre projet sur de bonnes bases.

Vidéo n°6 : Construire votre Liste Unique des Problèmes

- ➔ A l'issue de ce cours, vous saurez mettre en place un outil simple et pratique pour ne plus oublier les problèmes que vous constatez et qui sont autant d'opportunités pour innover.

Vidéo n°7 : Identifier le besoin de vos clients par un sondage

- ➔ A l'issue de ce cours, vous saurez réaliser et exploiter un sondage pour mieux connaître le besoin de vos clients.

Vidéo n°8 : Identifier le besoin de vos clients grâce à une interview utilisateur

- ➔ A l'issue de ce cours, vous saurez de quoi vos clients ont vraiment besoin et où sont les potentiels d'innovation pour construire une offre innovante.

Vidéo n°9 : La base du Pourquoi et du Comment

- ➔ Avec cette méthode simple, vous prendrez le réflexe de vous poser les bonnes questions et orienter votre réflexion dans la bonne direction.

Vidéo n°10 : Analyser un problème d'usage avec la méthode FAST

- ➔ Avec cette méthode, vous saurez analyser l'usage d'un produit et comprendre où agir en priorité pour optimiser l'expérience de vos clients.

Vidéo n°11 : Analyser un problème technique avec la méthode BDF

- ➔ Avec cette méthode, vous saurez analyser votre produit "à cœur ouvert" et comprendre où agir en priorité pour améliorer son fonctionnement et diminuer ses coûts.

Vidéo n°12 : Comprendre la notion de contradiction

- ➔ A l'issue de ce cours, vous saurez mettre le doigt sur les contradictions qui limitent les performances de votre produit.

Vidéo n°13 : Estimer le coût d'un produit

- ➔ A l'issue de ce cours, vous saurez donner un ordre de grandeur du coût d'un produit sans pour autant être expert dans le domaine.

☑ A la fin de ce module, vous saurez comment **identifier, analyser et comprendre les besoins** de vos clients et **les problèmes techniques** qui limitent les performances de votre produit pour préparer plus sereinement votre recherche de solution.

MODULE 3 : Créer votre nouveau produit

Vidéo n°14 : Comment réussir votre séance de créativité

- ➔ A l'issue de ce cours, vous saurez comment rendre vos séances de créativité animées et efficaces du début à la fin. Vos collègues se bousculeront pour y participer !

Vidéo n°15 : Définir où intervenir sur votre produit

- ➔ A l'issue de ce cours, vous saurez sur quelle partie de votre système vous devez intervenir pour apporter des solutions.

Vidéo n°16 : Les 40 principes d'innovation de la méthode TRIZ

- ➔ En suivant ce cours, vous saurez ce qui fait la force de chacun des principes d'innovation et comment les utiliser efficacement pour générer des idées pertinentes et astucieuses.

Vidéo n°17 : Générer des idées avec la méthode TRIZ Express

- ➔ Avec cette méthode, vous générerez *à la demande* une avalanche d'idées inventives et astucieuses pour résoudre un problème ou tout simplement créer un nouveau produit.

Vidéo n°18 : Générer des idées avec la méthode TRIZ Express - Etude de cas

- ➔ Avec cette étude de cas, vous pourrez assimiler davantage cette méthode de créativité.

Vidéo n°19 : La matrice de la méthode TRIZ

- ➔ A l'issue de ce cours, vous saurez utiliser efficacement la matrice de TRIZ pour sélectionner les principes d'innovations les plus pertinents.

Vidéo n°20 : Générer des idées avec les lois d'évolution de TRIZ

- ➔ A cette méthode, vous générerez "à la demande" une avalanche d'idées inventives et astucieuses pour résoudre un problème ou tout simplement créer un nouveau produit.

Vidéo n°21 : Générer des idées avec les hommes miniatures

- ➔ A cette méthode, vous vous placerez au cœur de votre système pour apporter des solutions qui se rapprochent de la situation idéale.

Vidéo n°22 : Générer des idées avec l'analyse morphologique

- ➔ A cette méthode, vous générerez de nouvelles idées d'évolution de votre produit en combinant différemment ses caractéristiques.

Vidéo n°23 : Dessiner un croquis facilement

- ➔ Après ce cours, vous saurez dessiner rapidement un croquis pour valoriser vos idées.

Vidéo n°25 : Sélectionner vos meilleures idées

- ➔ Après ce cours, parmi toutes les idées qui auront été produites, vous saurez choisir celle qui a le plus de chance de succès pour votre entreprise.

☒ A la fin de ce module, vous saurez **créer des produits innovants à fort potentiel** qui répondent aux besoins du marché.

MODULE 4 : **Evaluer votre concept**

Vidéo n°26 : Tester votre idée de concept

- ➔ Après ce cours, vous saurez quoi tester sur votre premier prototype et comment obtenir les premiers feedbacks objectifs sur lesquels vous pouvez compter.

Vidéo n°27 : Rechercher des antériorités dans les bases brevets

- ➔ A l'issue de ce cours, vous saurez comment rechercher sur la plateforme Espacenet des antériorités de brevets pour évaluer la nouveauté de votre création.

Vidéo n°28 : Lire efficacement un brevet d'invention

- ➔ A l'issue de ce cours, vous saurez comment lire efficacement un brevet d'invention sans vous perdre dans les détails.

Vidéo n°29 : Evaluer le potentiel économique de votre concept

- ➔ Après ce cours, parmi toutes les idées qui auront été produites, vous saurez choisir celle qui a le plus de chance de succès pour votre entreprise.

Vidéo n°30 : Présenter votre idée et valoriser votre message

- ➔ Vous ne savez pas comment présenter votre idée ? Vous saurez après ce cours comment construire votre pitch et mobiliser votre auditoire en valorisant votre message.

☒ A la fin de ce module, vous saurez comment **évaluer et valoriser votre concept** pour le présenter sous son meilleur jour et réussir à mobiliser autour de vous.

Le programme et le contenu de la formation « Innover Malin » sont protégés par le droit d'auteur. Tous les droits sont exclusivement réservés à Laurent Cachalou et aucune partie de cette formation ne peut être republiée, sous quelque forme que ce soit, sans le consentement écrit de l'auteur. Vous n'avez aucun des droits de revente, ni de diffusion, ni d'utilisation du contenu de cette formation sans accord préalable de l'auteur. Vous ne disposez d'aucun droit de label privé. Toute violation de ces termes entraînerait des poursuites à votre égard.

*Copyright 2020 – Laurent Cachalou, SARL Cachalou Editions, Formation-Innover-Malin.com.com, Innover-Malin.com.
Tous droits réservés*