



LE SHIFT

L'esprit
entrepreneur.

Catalogue de formations



LEAN STARTUP POUR L'ENTREPRENEUR

“La vie est trop courte pour développer un produit dont personne ne veut”

Economisez des semaines dans le développement de votre produit avec le Lean Startup, un ensemble de méthodes et d'outils qui permettent de réduire le risque pour les entrepreneurs du numérique.

Lean Startup permet de créer des systèmes innovants avec une approche itérative pour tester et valider ses hypothèses business, dans un contexte de grande incertitude.

Une session pragmatique qui permettra de comprendre les concepts clés du Lean Startup au travers d'ateliers ludiques et d'un cas d'étude.

Une formation pour

- Comprendre les fondements du Lean Startup
- Etre capable de démarrer une démarche Lean startup
- Maximiser ses chances en éliminant rapidement le risque à chaque étape
- Maîtriser les outils clés
- Piloter son projet par les métriques

Programme

Matin : la méthode

Qu'est-ce qu'une startup ? Pourquoi les startups échouent ?

Your idea sucks > Comprendre l'approche centrée client (Customer Development) et marché plutôt que centrée produit ou solution.

Atelier Playing Lean, pour expérimenter le Lean startup

Après-midi : les outils

Travailler sa proposition de valeur avec le Lean Canvas
Validation Board : valider le problème avant de penser solution

Comment réussir une interview client ?

Les différents types de Produit Minimum Viable
Metrics for pirates (AARRR)

Introduction au Split Testing (tests A/B) pour tester une proposition de valeur

Pédagogie

La formation lean startup comprend une partie théorique, avec débat questions/réponses; une partie de formation appliquée basée sur l'apprentissage avec mise en pratique avec des serious games; Et pour compléter du story telling sur des études des cas concrets.

Aucun pré-requis nécessaire.

60% théorie

40% pratique

À destination de tous les entrepreneurs qui souhaitent porter une démarche Lean startup.



LEAN STARTUP AVANCÉ

“Pas besoin d’être une startup pour innover comme elle !”

C’est la raison pour laquelle nous vous proposons cette formation Lean Startup de 3 jours. Vous allez découvrir et appliquer les techniques et les outils des startups dans votre organisation. Vous serez également immergé(e) dans l’état d’esprit, le “mindset” startup, pour le diffuser auprès de vos collaborateurs.

Cette formation est conçue pour que vous puissiez acquérir les techniques, et les appliquer ensuite dans votre contexte et sur vos projets !

À destination de tous ceux qui vont porter une démarche Lean startup dans leur organisation : entrepreneurs, marketeurs, chefs de produit, futurs coachs Lean startup.

Une formation pour

- Maîtriser les concepts et pratiques Lean startup
- Appliquer le Customer development
- Travailler son Business Model
- Comprendre l’état d’esprit du Lean Startup
- Être capable de démarrer et d’accompagner une démarche Lean startup

Programme

Jour 1 : Proposition de valeur

Découvrir les principes Lean Startup
 Découvrir le Business Model Canvas et le Lean Canvas
 Travailler sa proposition de valeur et ses différenciations
 Chercher l’adéquation du problème et de votre solution

Jour 2 : Valider sa proposition

Identifier les hypothèses du business model
 Concevoir des expérimentations pour tester ses hypothèses dans le monde réel
 Valider le problème que l’on résout
 Valider la solution que l’on imagine
 Concevoir un Produit Minimum Viable
 L’atelier Lean Startup : expérimenter l’agilité pour votre business

Jour 3 : Itérer et pivoter

Tests A/B
 Piloter avec des métriques AARRR
 Chercher l’adéquation produit / marché
 L’art du pivot
 Les moteurs de croissance
 Vision d’ensemble

Pédagogie

La formation comprend une partie théorique, avec débat questions/ réponses; une partie de formation appliquée basée sur l’apprentissage avec mise en pratique avec des serious games; Et pour compléter du story telling sur des études de cas concrets. Ainsi les participants acquièrent de l’expérience par émergence naturelle au cours des ateliers et assimilent mieux les concepts présentés.

Aucun pré-requis nécessaire.

60% théorie

40% pratique



ZOOM SUR LA PROPOSITION DE VALEUR

La proposition de valeur est au cœur du projet entrepreneurial. Elle est d'ailleurs placée au centre des canevas (Business Model Canvas et Lean Canvas), ces outils de management visuel qui permettent de travailler sur son modèle d'affaires.

Articuler correctement sa proposition de valeur permet non seulement de partager sa vision, sa mission et ses ambitions, mais aussi de garder le focus sur les besoins du client. C'est pourquoi nous lui consacrons une formation mi théorique / mi pratique d'une journée. La proposition de valeur concentre à elle seule le marché, le problème, les bénéfices de la solution (la promesse) et l'avantage compétitif – autant d'éléments qui nécessitent d'y travailler en profondeur et avec les bons outils.

Vous êtes entrepreneur ?

Vous devez maîtriser votre proposition de valeur aussi bien pour pitcher votre projet que pour le prototyper et le déployer.

Une formation où vous pourrez mettre en pratique sur votre projet les apports méthodologiques.

Vous êtes chef de produit, intrapreneur, patron de PME ?

Plus que jamais l'entreprise a besoin de renouer un lien fort avec ses clients pour mieux les servir, la formation vous donnera de nouvelles clés pour y arriver.

Une formation pour apprendre à

- Articuler finement sa proposition de valeur
- Raisonner produit et non technologie
- pour avoir un raisonnement user-driven.
- Comprendre ses clients : leurs aspirations, leurs motivations et le contexte
- Mettre le focus là où on excelle
- Travailler son wording
- Identifier ses éléments différentiels

Programme

Matin : le contenu de la proposition de valeur

Intro Lean Startup : pourquoi tant d'adhésion à ce courant parmi les entrepreneurs ? Qu'est-ce que « l'expérience startup » peut apporter à l'entreprise comme enseignements et comme outils sur la proposition de valeur ?

La proposition de valeur au coeur du Business Model Canvas : comment la construire ? La faire évoluer ? Exemples et retours sur des cas d'usage.

Après-midi : outils et mise en oeuvre

Découverte et mise en oeuvre des outils pour itérer et affiner sa proposition de valeur

Atelier mise en situation : dégager la proposition de valeur de votre projet.

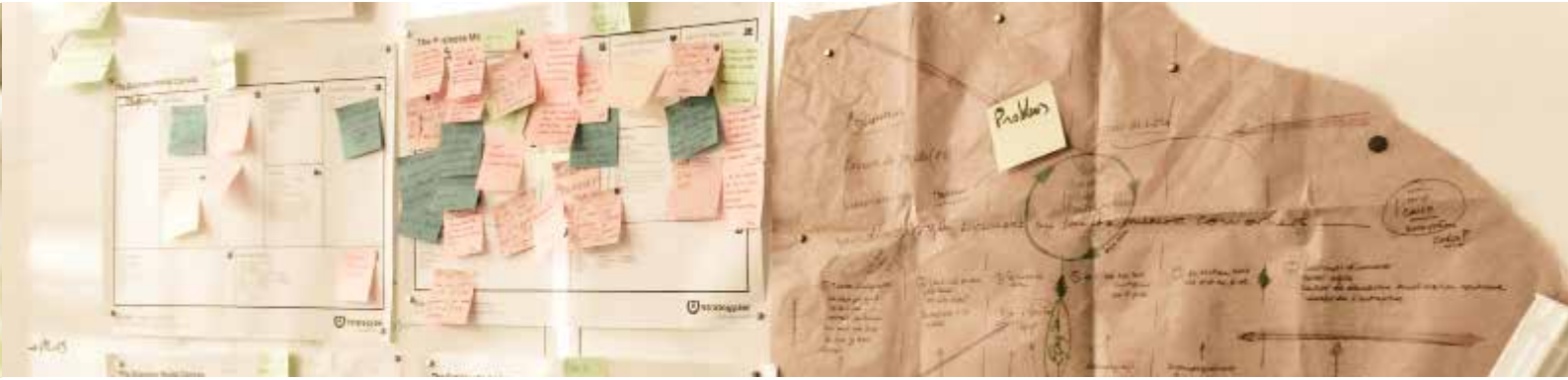
Pédagogie

La formation comprend une partie théorique, avec débat questions/réponses; une partie de formation appliquée basée sur l'apprentissage avec mise en pratique sur des cas d'usages fournis ou ceux des participants. Et pour compléter des retours d'expérience sur des études des cas concrets. Le Shift a conçu spécialement des outils pédagogiques reconnus par la communauté Lean Startup pour travailler sa proposition de valeur.

Aucun pré-requis nécessaire.

50% théorie

50% pratique



ZOOM SUR LEAN CANVAS ET BUSINESS MODEL CANVAS

La fin du règne du Business Plan a sonné !

Economisez plusieurs semaines en évitant la rédaction d'un document de plusieurs dizaines de pages et allez directement à l'essentiel en utilisant les canevas de l'entrepreneur/intrapreneur.

Comprenons-nous bien : nous ne disons pas que le business plan n'a plus lieu d'être. Mais beaucoup de gens l'utilisent au mauvais moment (le démarrage) et perdent un temps précieux ; temps qui serait beaucoup plus utile sur le projet lui-même, à construire un produit ou trouver des clients.

Nous vous proposons une session pragmatique qui permettra de découvrir des outils pour structurer votre modèle d'affaires et avancer dans sa construction. Grâce à ces outils plongez dans l'action et pilotez concrètement votre projet.

Vous êtes entrepreneur ?

Vous découvrirez des outils véritablement actionnables dans votre contexte.

Vous êtes chef de produit, intrapreneur, patron de PME ou dans une cellule de R&D ?

Découvrez des outils simples issus du management visuel qui vous permettront de lancer une nouvelle gamme ou un nouveau produit ou de piloter votre transition numérique.

Inspirez-vous des outils utilisés par les startups pour travailler votre modèle d'affaires !

Une formation pour

- Découvrir le Business Model Canvas et le mettre en oeuvre
- Découvrir les bonnes pratiques pour l'utiliser au quotidien
- Faire évoluer vos méthodes de construction de projet avec des outils adaptés
- Eliminer le gaspillage de temps, d'argent et d'énergie pour aller à l'essentiel : la formalisation simple et évolutive de votre projet grâce aux canevas.

Programme

Matin

Introduction aux canevas, alternatives au Business Plan
Présentation des canevas
– Le Business Model Canvas
– Le Lean Canvas
– Le Javelin Board
Quand utiliser ces outils et pourquoi ?

Après-midi

Comment utiliser les canevas ? Seul ou en équipe
– 2 exemples de Business Model Canvas décortiqués
– Travaux pratiques phase 1 : réalisez le canevas de votre projet
– Travaux pratiques phase 2 : atelier pour innover sur votre modèle économique.

Pédagogie

La formation comprend une partie théorique, avec débat questions/ réponses; une partie de formation appliquée basée sur l'apprentissage avec mise en pratique sur des cas d'usages fournis ou ceux des participants. Et pour compléter des retours d'expérience sur des études des cas concrets.

Aucun pré-requis nécessaire.

50% théorie

50% pratique



ZOOM SUR LES “CUSTOMER INTERVIEWS”

Sortez du bureau et partez à la découverte de vos clients !

95% des entreprises échouent parce qu'elles ne construisent pas le bon produit. Alors comment savoir ce qu'il faut construire ? Tout simplement en écoutant vos futurs clients et en découvrant leurs problématiques bloquantes et ce qui les motive réellement.

Pour cela, vous devrez maîtriser l'art délicat de l'interview client et résister à la tentation de leur vendre votre idée pour vous concentrer sur leurs problèmes et la manière dont vous pourriez les résoudre.

Seul outil de compréhension qualitative de votre marché l'interview client est une technique d'exploration indispensable si vous voulez éliminer le risque au moment de vous lancer.

Vous êtes entrepreneur ?

Vous devez maîtriser l'interview client, seul véritable outil qualitatif de l'arsenal méthodologique du Lean Startup.

Une formation où le cas d'étude peut être votre projet si vous le souhaitez

Vous êtes chef de produit, intrapreneur, patron de PME ?

A l'ère numérique où tous les pouvoirs lui sont à nouveau conférés, l'entreprise doit plus que jamais comprendre son client. L'interview client est le seul outil pour le faire de manière fine, ciblée et qualitative.

Une formation pour

- Comprendre les motivations intrinsèques des gens lorsqu'ils achètent un produit
- S'extraire de la pensée technique (les fonctionnalités de mon produit) pour penser bénéfiques espérés par le client
- Comprendre vos clients : leurs aspirations, leurs difficultés et leur environnement
- Se confronter à la réalité terrain
- Apprendre à interpréter les résultats d'une interview pour en tirer les enseignements utiles à votre projet

Programme

Matin : apports théoriques

- Pourquoi l'interview client et pas l'étude de marché ?
- Pourquoi l'interview client et pas le sondage ?
- Bonnes pratiques de l'interview client : communication verbale et communication non verbale
- Comment trier et analyser les résultats
- Les outils du Shift conçus pour l'interview client

Après-midi : atelier de mise en oeuvre

Par itérations successives :

- Réalisation d'un script d'interview
- Test de l'interview sur les participants de l'atelier
- Génération des apprentissages
- Débriefing collectif

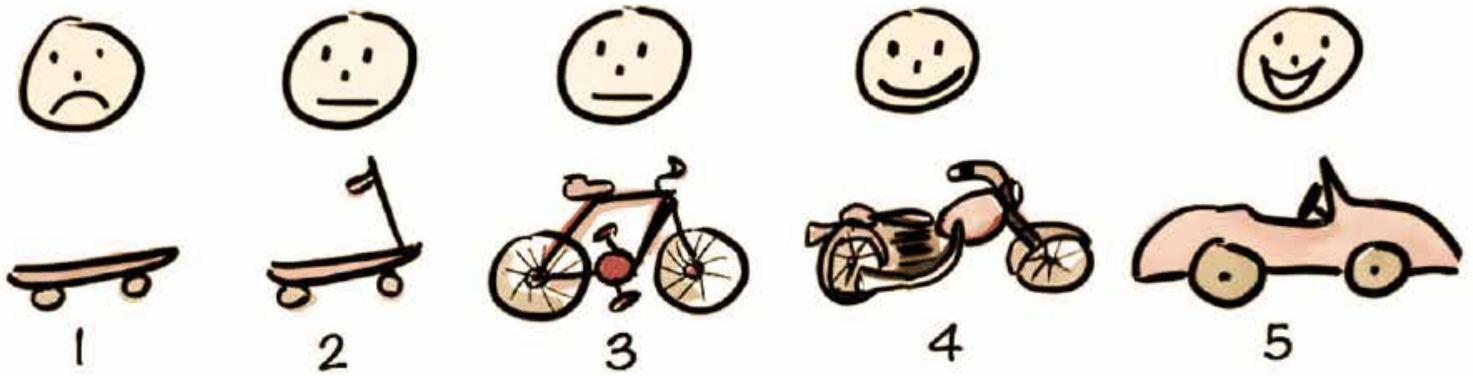
Pédagogie

La formation comprend une partie théorique et une partie de formation appliquée sur des cas d'usages fournis ou ceux des participants. Le Shift a conçu spécialement des outils pédagogiques reconnus par la communauté Lean Startup pour travailler l'interview client.

Aucun pré-requis nécessaire.

50% théorie

50% pratique



ZOOM SUR LE “PRODUIT MINIMUM VIABLE”

Vendez votre produit avant de l’avoir construit !

Toujours avec la méthode Lean Startup en trame de fond, apprenez à construire des prototypes successifs de votre produit pour vérifier que vos clients sont prêts à l’acheter.

Le numérique offre toute une palette d’outils gratuits ou très abordables qui vous permettront de mettre en avant votre produit et de le vendre avant même de l’avoir réalisé !

Des “landing pages” aux plateformes de crowdfunding en passant par le “MVP Concierge” (vous simulez le fonctionnement de votre service “à la main”), actionnez ces nouvelles techniques de vente en quelques heures.

L’après-midi vous construirez le service payant d’une startup qui livre du vin à domicile... sans développer une seule ligne de code ! Une session 100% mains dans le cambouis !

Vous êtes entrepreneur ?

Vous découvrirez

- des outils véritablement actionnables pour prototyper votre projet, sans coder
- des outils pour co-construire votre produit avec vos futurs clients.

Vous êtes chef de produit, intrapreneur ou dans une cellule de R&D ?

Découvrez des outils simples qui permettent rapidement de tester l’appétence du marché pour votre produit / service pour ne pas passer du temps à développer le mauvais produit.

Une formation pour

- Comprendre les différents types de produit minimum viable.
- Identifier le meilleur MVP pour atteindre le product / market fit sur votre projet.
- Prototyper votre projet avec des outils simples qui vous permettront de délivrer de la valeur au client tout en générant des apprentissages pour vous
- Utiliser des plateformes comme Podbox, Zapier ou IFTTT pour orchestrer votre MVP

Programme

Matin

Le Produit Minimum Viable dans le cycle Lean Startup
Expérimenter pour développer le bon produit
Panorama des MVP et exemples illustrés
Quand utiliser quel MVP et pourquoi ?

Après-midi

Atelier “ma startup en 4 heures” : de la prise de commande à la livraison, construisez un prototype de service de livraison de vin sans développer une seule ligne de code.

Pédagogie

La formation comprend une partie théorique, avec débat questions/ réponses; une partie de formation pratique basée sur la réalisation d’un prototype à partir d’un cas d’usage fourni.

Aucun pré-requis nécessaire.

50% théorie

50% pratique



L'AGILITÉ POUR LES ENTREPRENEURS

L'agilité permet de naviguer dans un contexte de grande incertitude et de créer des systèmes innovants. Pour cela vous devez adapter votre manière de construire votre produit ou service avec une approche itérative et incrémentale. Cela vous servira également pour réaliser votre MVP (Minimum Viable Product) puis vos MMF (Minimum Marketable Features).

L'agilité répond à cet enjeu majeur pour un entrepreneur. Scrum, la méthode agile la plus utilisée, vous offre une démarche complémentaire au Lean Startup pour la partie réalisation de votre produit.

Vous êtes entrepreneur / intrapreneur / porteur de projet ?

Vous découvrirez les bases des méthodes agiles qui vous permettront de structurer le développement de votre produit et de gagner en rapidité et en efficacité.

Un format idéal aussi pour Directeurs de l'innovation et son équipe, chefs de produits pour découvrir l'agilité par la pratique.

Une formation pour

- Comprendre les fondements de l'agilité et passer de la théorie à la pratique
- Co-construire un produit avec ses utilisateurs
- Maximiser ses chances en éliminant rapidement le risque à chaque étape
- Mettre en place une première organisation agile
- Apprendre à utiliser les outils clés
- Créer une boucle vertueuse d'apprentissage tout en développant son produit

Programme

Matin : les bases de Scrum

- Scrum en perspective du Lean Startup
- L'agilité, le Manifeste Agile
- Scrum, une gestion de projet Agile
- User stories et Product Backlog
- Piloter un sprint et une release
- Le sprint review :
 - La démo : la boucle de Feedback produit/utilisateurs
 - La rétro : la boucle de Feedback réalisation/équipe

Après-midi : atelier

- Prototypage de votre produit, réel ou imaginaire, en mode Scrum. Trois itérations, démo et rétrospective vous permettront de co-construire vos maquettes avec vos futurs utilisateurs.
- Debriefing atelier

Pédagogie

La formation comprend une partie théorique, avec débat questions/réponses; une partie de formation appliquée basée sur l'apprentissage avec mise en pratique sur des cas d'usages fournis ou ceux des participants. Et pour compléter des retours d'expérience sur des études de cas concrets.

Aucun pré-requis nécessaire.

50% théorie

50% pratique





INNOVATION GAMES

Le jeu sérieux est la façon la plus attractive de promouvoir l'innovation, l'apprentissage, de susciter l'engagement de vos collaborateurs, de motiver et de booster les équipes.

Découvrez des ateliers pour innover sur vos produits ou services ! L'innovation fait partie de l'ADN des startups, souvent même en est le point de départ. Il faut parfois la provoquer, seul ou en équipe. Mais les innovations découlent rarement de démarches descriptives. Il s'agit alors de créer l'environnement qui va permettre à l'innovation d'émerger.

Que ce soit pour l'idée de départ, constituer le backlog des fonctionnalités de votre produit, ou prioriser vos idées, nous vous proposons un panel d'ateliers ludiques permettant de créer ce cadre propice à l'innovation, utilisables dans de nombreuses circonstances, en équipe et en entreprise, au cours d'une session pragmatique.

Le choix des ateliers a été orienté pour répondre aux enjeux d'une approche Lean Startup.

Entrepreneurs / startups, Directeur de l'innovation et son équipe, Chef de produit Marketing, Business Owner, MOA

Cette formation est destinée aux personnes impliquées dans le développement de produits; elle conviendra également à toutes les personnes intéressées par l'optimisation du travail en équipe ou désireuses de découvrir d'autres façons d'obtenir des résultats concrets, en particulier pour la définition de produits innovants.

Des ateliers ludiques pour

- Faire ses premiers pas vers le Design Thinking
- Reconnaître une situation dans laquelle un atelier permettrait de :
 - connaître l'utilisation réelle d'un produit ou obtenir une bonne vision sur un produit
 - Identifier les fonctionnalités attendues par les utilisateurs
 - Identifier des fonctionnalités non prévues mais de grande valeur
 - Définir les priorités d'implémentation
- Animer soi-même un atelier pratique

Programme

Quelques-uns des ateliers qui seront pratiqués au cours de cette journée :

- La carte d'empathie (Empathy Map), pour connaître vos utilisateurs.
- Le bateau rapide (SpeedBoat), pour connaître leurs problèmes.
- Souvenez-vous du futur (Remember The Future) et la boîte produit (Product Box), pour construire la solution dont ils ont besoin.
- Taillez l'arbre produit (Prune The Product Tree) et Achetez les fonctionnalités (Buy A Feature), pour construire le MVP.

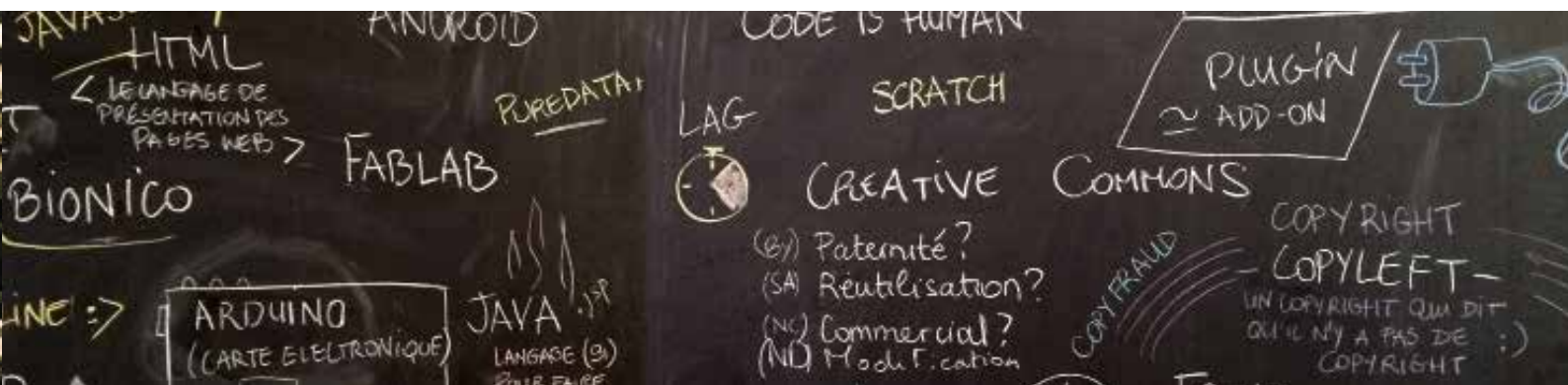
Pédagogie

Ateliers pratiques en petit groupe, discussions et rétrospectives après chaque atelier. Les participants acquièrent du savoir-faire par émergence naturelle au cours de l'atelier ; ainsi ils assimilent mieux les concepts présentés. Cette expérience issue de la pratique facilite la mise en œuvre ultérieure des ateliers dans leur propre contexte.

Aucun pré-requis nécessaire.

20 % Théorie

80% pratique



IL ÉTAIT UNE FOIS L'HOMME... CONNECTÉ

Nous sommes désormais plongés dans un univers numérique dont il est important de comprendre les codes.

S'imprégner de la culture numérique, c'est comprendre les enjeux de la communication d'aujourd'hui et communiquer efficacement. Cette formation vous donne ces clés pour valoriser les messages et les valeurs de votre marque sur Internet, et orchestrer les échanges avec vos usagers.

Nous avons conçu cette journée pour apporter à vos collaborateurs une véritable culture numérique : parce que pour prendre le virage numérique, il ne suffit pas d'en maîtriser les outils, encore faut-il comprendre la philosophie du net et ses différents courants (des libristes aux Anonymous en passant par les géants de l'économie numérique)...

Une journée dense en informations, ponctuée de tests de connaissances pour mesurer la progression de vos collaborateurs.

Vous êtes DRH / dirigeant de PME/PMI et vous souhaitez développer la culture numérique de vos collaborateurs

Une session tous azimuts pour découvrir les grands pans de la culture "geek" et comprendre les innovations et les disruptions du XXIe siècle.

Une formation pour

- Comprendre son environnement web
- Connaître les différents modèles économiques qui y sont développés
- Connaître les grandes figures du numérique et leur rôle dans l'histoire toute récente des nouvelles technologies
- Replacer les innovations technologiques dans le temps et dans leur contexte
- Comprendre l'histoire d'Internet pour mieux servir les aspirations des générations futures.

Programme

Matin

- Test de connaissances
- Les grandes figures emblématiques de l'économie numérique passées en revue (sous une forme ludique pour une meilleure mémorisation des concepts et des contenus) : de Larry Page à Kim Dotcom en passant par Jack Dorsey, Michael Dell, etc.
- Les acteurs institutionnels mondiaux de l'économie numérique
- Les acteurs locaux de l'économie numérique

Après-midi

- Disruptions et nouveaux Business Models
- Présentation de quelques modèles d'affaires de l'économie numérique, illustrés à chaque fois de 2 ou 3 exemples tirés de contextes très différents.
- Test de connaissances

Pédagogie

La formation comprend une partie théorique, avec débat questions/réponses; une partie ludique de mise en situation ; une partie de formation appliquée basée sur l'apprentissage de cas d'usages fournis.

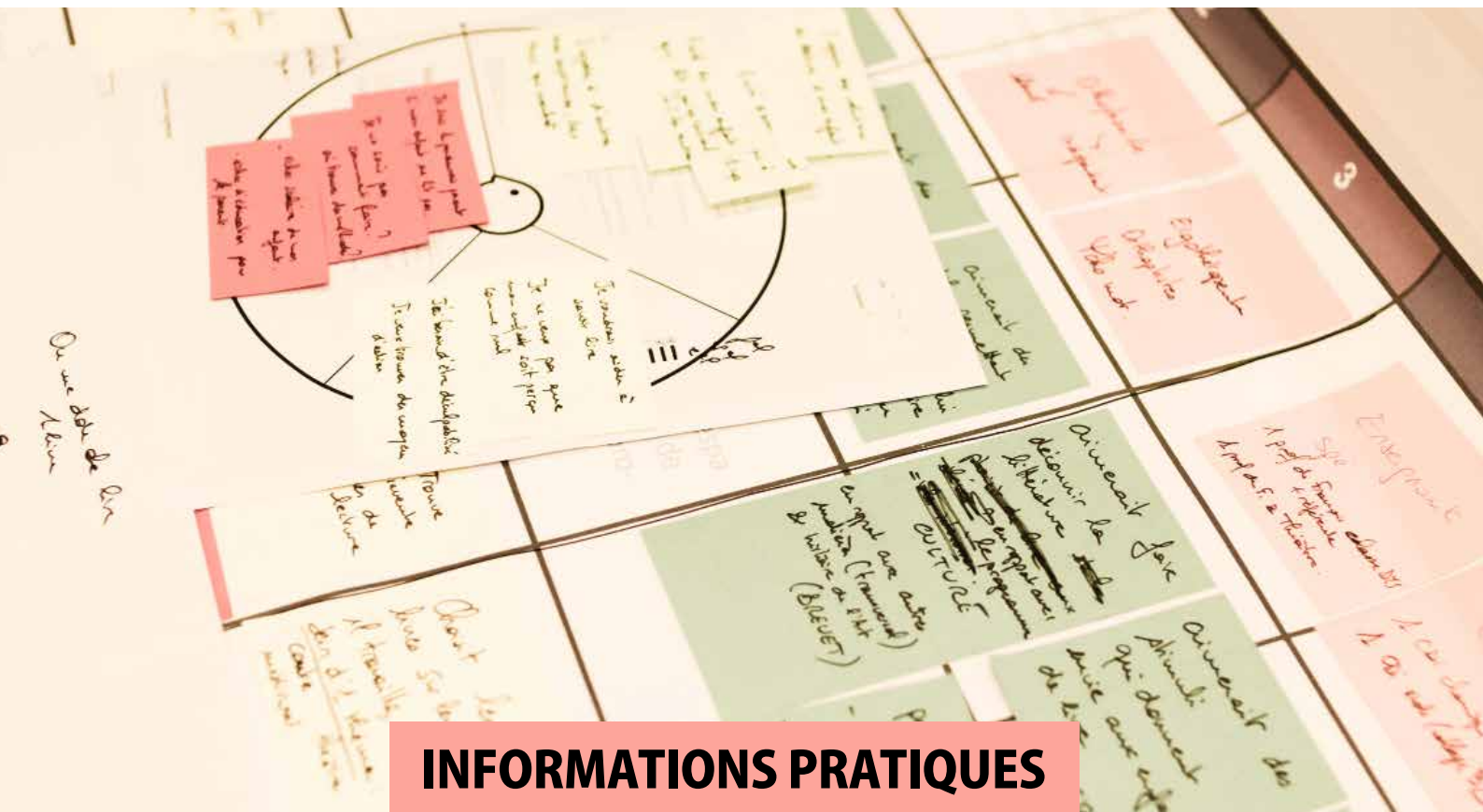
Aucun pré-requis nécessaire.

50% théorie

50% pratique

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 53 35 09777 35
auprès du préfet de région de Bretagne

Pour les OPCA, seront fournis sur demande une convention de formation
et les feuilles de présence de vos participants.



INFORMATIONS PRATIQUES

Le Shift privilégie le travail par groupes de 10 à 12 personnes pour faciliter l'apprentissage, les interactions et l'engagement des participants.

Qualification téléphonique offerte ! N'hésitez pas à nous appeler pour vérifier que la formation convient à vos attentes et à votre programme pédagogique

Toutes nos formations peuvent être réalisées en intra-entreprise, contactez-nous à l'adresse suivante pour nous faire part de vos besoins et obtenir un devis personnalisé.

06.08.34.63.55

hello@le-shift.co

