



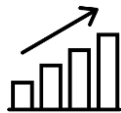
CentraleSupélec

EXE



# Nouveaux Business Models et Innovation

[Management de la Transformation Digital]



Pour aborder le virage du digital, les organisations doivent appréhender les ruptures induites par le digital, les notions de business model et leurs différents types, pour y trouver de nouveaux relais de croissance.

Pour se démarquer de la concurrence, ces entreprises doivent également repenser leur positionnement pour approcher leur marché de façon plus innovante et créative. Les approches « test and learn » se basant sur la méthode du Design Thinking représentent une démarche éprouvée.

Ce module permettra aux stagiaires de s'initier à la disruption et aux outils de l'innovation au service de la transformation.

## Objectifs du séminaire

- Appréhender les business models émergents
- Comprendre les forces de transformation, leur impact
- Utiliser la créativité pour mieux différencier son positionnement, en faire un avantage
- Structurer son business model et concrétiser ses actions

Durée : 5 jours



Nous contacter en un clic 

Xavier : 78 05 18 – Françoise : 87 37 26

www.devenir.nc - devenir@mls.nc

## Publics

- Dirigeants d'organisation (PME/ETI) qui accompagnent leur entreprise dans l'évolution numérique
- Managers impliqués dans la transformation digitale de leur business
- « Chief Digital Officer » actuels ou en devenir



Martin  
LABROUSSE

Consultant, coach, formateur spécialisé en transformation digitale & design thinking, il accompagne les grands groupes dans leur transformation digitale et les start-ups dans leur croissance.

Speaker (TedX), auteur, il était précédemment responsable de l'innovation factory BNP Paribas.

Diplômé de l'Ecole Centrale Paris, et titulaire d'un DEA de macro-économie, Coach certifié (ICF-ACC), Martin Labrousse est intervenant pour CentraleSupélec Exed depuis 1997.

# Nouveaux Business Models et Innovation

## [Management de la Transformation Digital]

1

Comprendre les enjeux du digital et du contexte général de disruption

- ▶ Concurrence et nouveaux business models
- ▶ Demande client et nouveaux usages

2

Appréhender les forces de transformation et les changements à opérer

- ▶ Opportunités technologiques, moteurs de transformation
- ▶ Culture digitale et innovation R.H.

3

Instaurer une relation client élargie autour des nouveaux usages

- ▶ Nouveaux usages, nouveaux modèles, nouvelles organisations et leur le lien.
- ▶ Le périmètre augmenté de la relation client : du produit à l'expérience.

4

Maitriser la démarche d'innovation « user centric »

- ▶ Les étapes projet en « design thinking »
- ▶ Développement agile et prototypage

5

Identifier et saisir les opportunités du marketing digital

- ▶ Marque, digital et consommateurs connectés
- ▶ Expérience client et cycle de vie

## Pédagogie

Séances de formation en salle.

Les méthodes pédagogiques sont disruptives dans leurs formes.

Ateliers de conduite d'un projet réel de « design thinking » collaboratif.

Se prémunir d'un ordinateur portable.



# DEVENIR

Partenaire de CentraleSupélec Exed en Nouvelle Calédonie

SARL Devenir, BP 4006, 98 846 NOUMEA CEDEX

Ridet : 0 847 871.001 - N°DF: 988/0481/14R