marcus evans professional training

Stimuler l'Innovation Marketing au Service de la Croissance

Mettre en œuvre des Innovations sur l'ensemble de vos produits et services pour mieux répondre aux besoins du marché

Intérêts

- Intégrer les pré-requis de l'Innovation Marketing
- Identifier des champs d'innovation
- Faire le lien entre les besoins du marché et les innovations technologiques
- Maîtriser les méthodes pour générer des idées créatrices
- Identifier les nouveaux concepts ayant le plus de potentiel
- Savoir évaluer, décliner et valider des concepts et des offres innovantes

SANS **CROISSANCE** ET **PROGRES** CONTINUELS, DES MOTS TELS QUE...

amélioration, **réussite** et

succès

n'ont **aucun** sens.

BENJAMIN FRANKLIN

Stimuler l'Innovation Marketing au Service de la Croissance

Mettre en œuvre des Innovations sur l'ensemble de vos produits et services pour mieux répondre aux besoins du marché

Pourquoi nous choisir?

Si vous êtes impliqué dans le développement et la croissance de votre entreprise, cette formation vous montrera comment générer de nouvelles idées pour développer vos affaires en ayant un regard différent sur vos marchés. Vous découvrirez une démarche mettant le marché au centre de l'activité économique et qui vous donnera les outils nécessaires pour découvrir des opportunités inexploitées. Maximiser la rentabilité de vos innovations implique de coupler vos démarches d'innovation avec une démarche marketing adaptée. Chaque entreprise doit ainsi stimuler une innovation en phase avec les besoins du marché et les professionnels doivent développer leurs capacités à identifier, créer et saisir les opportunités d'innovation.

Tourner les Théories en Pratique

Les théories et méthodes derrière l'innovation sont bien connues, mais dans un environnement où le temps est précieux, elles ne sont pas toujours mises en pratique aussi souvent qu'elles le devraient. Ce programme est conçu pour susciter et encourager l'esprit d'innovation. En outre, l'évènement impliquera de nombreux ateliers et exercices d'innovation qui, tant que possible, seront basés sur l'activité des entreprises présentes à la formation.
Exemples d'exercices : conception d'un guide d'entretien Ecoute Clients, construction d'une trame d'animation d'un atelier de créativité, définition d'un Mix Marketing complet à tester, …

Thèmes clés abordés dans le programme et documentation

Définir le cadre optimal pour stimuler l'innovation
- Les enjeux de l'innovation au niveau du Marketing : leadership, parts de marché, marges…
- Les domaines d'application et les types d'innovation
- Les conditions nécessaires à la mise en place des Innovations : organisation interne, implication, état d'esprit, gestion des risques…

L'identification des champs d'innovation
- L'analyse des résultats et du positionnement, de la stratégie des acteurs : portefeuille d'activités de Porter, Mactor, analyse de la valeur, SWOT…
- La découverte des Insights, des besoins et attentes sur les zones d'opportunités
- Les outils d'exploration : veille, recherche documentaire, écoute et observation clients, stratégie Ocean Bleu…

La recherche d'idées, de solutions pour répondre aux besoins et attentes du marché
- Les techniques de créativité avec phases de divergence – convergence : brainstorming, carte mentale, analogie, association, Triz, reverse thinking, problem solving, open innovation…
- Les méthodes d'évaluation et de sélection des meilleures idées : le classement des types d'idées, la grille d'O'Meara, les 6 chapeaux, la faisabilité technique, commerciale, financière, juridique, l'évaluation des risques…

L'optimisation des idées sélectionnées pour en faire des concepts
- L'optimisation du Mix Marketing : cahier des charges fonctionnel, positionnement, cibles, prix de vente, argumentaires… Les outils web 2.0
- L'optimisation via la R&D : contraintes de coûts, solutions techniques, organisationnelles, …
- Le bouclage coût/performance

L'identification du nouveau concept ayant le plus de potentiel
- Les différents types de pré-test et le management de la confidentialité
- Les paramètres importants à maîtriser

La stratégie de lancement et l'évaluation de l'impact de l'Innovation
- Le Plan de lancement : objectifs, stratégie générale, timing, marge, point mort…
- Les indicateurs de succès : taux d'essai, taux de ré-achat, niveau de satisfaction, image…
- Les méthodes de mesure

Bénéfices

- Intégrer les pré-requis de l'Innovation Marketing
- Identifier des champs d'innovation
- Faire le lien entre les besoins du marché et les innovations technologiques
- Maîtriser les méthodes pour générer des idées créatrices
- Identifier les nouveaux concepts ayant le plus de potentiel
- Savoir évaluer, décliner et valider des concepts et des offres innovantes

A qui s'adresse cette formation?

Aux Responsables de toutes les fonctions de l'entreprise (Direction Générale, Marketing, Recherche et Développement, Commercial, Production) qui pourront tirer partie d'une nouvelle vision des modes de management de l'innovation inclus dans ce programme, quel que soit le secteur d'activité.

Durée de la formation:	2 jours
Coût de la formation:	€2,095
Dates et lieu de la session:	14-15 Novembre 2011 à Paris
Code de la formation:	FPT2001

marcusevans formation professionnelle

marcus evans
formation professionnelle

Les intervenants: la clé de notre succès!

Les intervenants **marcus evans** sont des collaborateurs de premier rang, ce qui signifie qu'ils sont les plus performants et les mieux adaptés à chaque formation individuelle en termes de domaines d'expertise, méthodes de formation, expériences dans le secteur commercial et résultats éprouvés.

Nous choisissons des formateurs spécialisés qui ont pour objectif d'améliorer le savoir-faire et les connaissances des participants par le biais de formations pratiques, interactives et applicables sur le terrain.

Les méthodes de formation: dynamiser la formation!

Nos intervenants sont sélectionnés pour leur habilité à inspirer, motiver les participants, renforcer leur autonomie, en leur dispensant une formation dynamique en rapport avec les défis quotidiens du monde réel.

Tous les cycles de formation proposés font appel à des méthodes testées et approuvées, à des outils et des techniques modernes, des études de marché et des études de cas dans un esprit dynamique. Le nombre de participants par session, limité à 10, permet de dispenser dans des établissements 5 étoiles des formations interactives avec groupes de discussion, jeux de rôles et exercices apportant aux participants un savoir-faire directement applicable sur le lieu de travail.

Contenu de la formation: le rendre pertinent!

Tous les participants remplissent des questionnaires détaillés avant la formation, ce qui permet aux intervenants d'adapter le contenu de leur formation en fonction des besoins spécifiques de chacun. Les objectifs des participants sont revus avant, pendant et après la formation, ce qui permet de se concentrer sur les résultats et de répondre le cas échéant aux préoccupations des participants.

Lorsque cela est possible, nos intervenants font aussi du coaching en apportant des conseils personnalisés et un feedback pendant et après la formation. Nous proposons comme support de travail une vaste documentation sur toutes les sessions de formation comprenant théorie, modèles, exercices, feuilles de travail, études de cas, plans d'action, diapositives, autres documents écrits et matériel de référence.

Information

Dès réception de votre formulaire d'inscription dûment complété, nous vous enverrons la confirmation officielle de votre réservation. Environ trois semaines avant la formation, vous recevrez toutes les informations pratiques comprenant plans d'accès, horaires, lieu de formation, information sur l'hébergement, ainsi que questionnaires préliminaires. Si vous devez organiser votre séjour, voyage et hébergement, avant de recevoir ces informations, n'hésitez pas à contacter un membre de notre équipe au: +420 255 707 240

Pour plus d'information

Le site: www.marcusevanspt.com propose de plus amples informations:

- Réservation de sessions de formation et notes administratives
- Réservation d'hébergement
- Offres spéciales et mises à jour par e-mail
- Matériel de lecture recommandé
- Articles et informations diverses sur la formation

Solutions de formation en entreprise

Si vous avez plusieurs participants ayant des besoins de formation similaires, vous pouvez envisager la solution économique d'une formation en entreprise, localement ou sur site. Les formations peuvent être adaptées à des besoins spécifiques ou proposées sur mesure. Nous animons aussi en entreprise des ateliers de teambuilding et de leadership.

Les cycles de formation professionnelle **marcus evans** font appel aux outils et techniques les plus modernes, associant études de marché et études de cas dans un esprit dynamique. Ils sont animés par des intervenants expérimentés qui délivrent un savoir-faire et des connaissances directement applicables en entreprise.

Étude	les derniers concepts, outils et techniques modernes associés à des méthodes testées et approuvées
Intervenants	des formateurs experts parmi les plus dynamiques du marché justifiant d'une expérience sur le terrain
Formations sur-mesure	envoi d'un questionnaire préliminaire pour qualifier les besoins
Applicabilité	formation en fonction des besoins et du lieu de travail
Interactivité	nombre de participants limités, exercices de groupe, mises en situation et feedback
Action	planification, mise en place et suivi
Documentation	supports détaillés et autres documents écrits
Lieu de formation	installations 5* adaptées à l'environnement de formation

Formulaire **d'Inscription**

A faxer dès aujourd'hui au +420 255 707 232 pour réserver votre place

Pour une utilisation ultérieure, veuillez photocopier ce formulaire ou télécharger le sur le site: www.marcusevanspt.com.

Titre ☐ M ☐ Mme ☐ Mlle ☐ Dr

Prénom: _____

Nom de famille: _____

Profession: _____

Email: _____

Intitulé de la formation: Stimuler l'Innovation Marketing au Service de la Croissance

Date de la formation: _____

Code de la formation: FPT2001 Coût de la formation: €2,095

Information client

Nom du Client: _____

Adresse du Client: _____

_____

Code postal: _____

Information sur le contact de la réservation (personne effectuant la réservation)

Nom: _____

Profession: _____

Téléphone: _____

Email: _____

Authorisation

Signature: _____

Date de réservation: _____

(le signataire du présent contrat accepte pour le compte du client les conditions de vente qui ont été fixées)

Conditions de règlement

Coût total de la formation € _____

Coût total TTC € _____

(le règlement doit être effectué dans les 5 jours ouvrables qui suivent la réservation)

☐ J'aimerais payer par carte bancaire:

☐ Amex ☐ Visa ☐ Mastercard ☐ Eurocard ☐ Diners Card

Numéro de carte: _____

Date de validité: _____ Date d'expiration: _____

Nom du titulaire de la carte: _____

Code de sécurité: (les trois derniers chiffres figurant au dos de la carte) _____

Adresse de facturation de la carte: _____

_____

Signature du titulaire: _____

Titre ☐ M ☐ Mme ☐ Mlle ☐ Dr

Prénom: _____

Nom de famille: _____

Profession: _____

Email: _____

Intitulé de la formation: Stimuler l'Innovation Marketing au Service de la Croissance

Date de la formation: _____

Code de la formation: FPT2001 Coût de la formation: €2,095

Titre ☐ M ☐ Mme ☐ Mlle ☐ Dr

Prénom: _____

Nom de famille: _____

Profession: _____

Email: _____

Intitulé de la formation: Stimuler l'Innovation Marketing au Service de la Croissance

Date de la formation: _____

Code de la formation: FPT2001 Coût de la formation: €2,095

Conditions de vente:

1. Confirmation: Votre réservation sera confirmée dès réception du formulaire d'inscription signé. Ce formulaire peut être envoyé par fax pour un paiement par carte bancaire ou par courrier pour un paiement par chèque. Il est également possible de demander une facture. Dans ce cas, le règlement doit se faire dans les 5 jours ouvrables qui suivent la réservation et avant le début de la formation.
2. Règlement: tout paiement doit être réceptionné dans les 5 jours ouvrables qui suivent la réservation et au moins 14 jours avant la date du début de la formation. Passé ces délais, la formation pourra être annulée selon les conditions d'annulation ci-dessous. Pour tout paiement dû non réglé dans les temps impartis, le client devra aussi payer des intérêts calculés au taux de 4% au dessus du taux de base de la Barclays Bank et cela jusqu'à ce que le paiement ait été réglé dans son intégralité.
3. Annulations: les annulations doivent être notifiées par écrit et engendrent les frais suivants:
   - pour les annulations reçues plus de 3 semaines avant la date de la formation, les frais s'élèvent à 50% du coût de la réservation;
   - pour les annulations reçues moins de 3 emaines avant la date de la formation, les frais s'élèvent à 100% du coût de la réservation.
4. Remplacement: le remplacement d'un participant est toujours accepté et n'engendre aucun frais. Les coordonnées du remplaçant doivent être envoyées par fax à: marcus evans professional training au: +44 (0)20 7262 7125 ou par email à: trainingenquiries@marcusevansuk.com
5. Modifications: toute modification portant sur le choix de la formation ou sur sa date doit être notifiée par courrier et entraîne des frais et conditions particulières dès réception de la confirmation écrite:
   - Les demandes de modification reçues plus de 5 semaines avant la date de la formation ne font pas l'objet de frais supplémentaires.
   - Les demandes de modification reçues entre 3 et 5 semaines avant la date de la formation engendrent des frais supplémentaires qui s'élèvent à 20% du coût initial de la réservation.
   - Les demandes de modification reçues moins de 3 semaines avant la date de la formation engendrent des frais supplémentaires qui s'élèvent à 50% du coût initial de la réservation.
   - Les demandes de modification non confirmées par courrier ou faites le jour même de la formation sont considérées comme des annulations.
   - Dans le cas d'une demande de modification faite avant réception du règlement, la facture originale et la facture liée à la modification sont dues et cela même si la réservation fait ensuite l'objet d'une annulation.
6. Modifications de l'offre: marcus evans n'est en aucun cas responsable des coûts ou des pertes supportées de quelque façon que ce soit par le client ou redevable financièrement envers le client pour toute modification concernant le lieu, la date, le contenu, le formateur ou le report de toute formation. Dans le cas où marcus evans annulerait définitivement la formation, pour quelque raison que ce soit (cas de force majeure ou autre) et si cette formation n'était pas reportée à une date ultérieure, le client recevrait un bon d'échange correspondant à la totalité du montant payé pour l'évènement définitivement annulé. Ce bon d'échange, valable un an, est utilisable pour toute formation professionnelle marcus evans similaire. Aucun remboursement, même partiel, ni aucune offre alternative ne seront proposés. Les deux parties reconnaissent et conviennent au préalable que marcus evans investit des sommes considérables dans la production, le marketing et l'organisation de la formation et qu'il subirait des pertes très importantes dans le cas d'une telle modification ou d'une annulation. Les parties reconnaissent par conséquent que ce paragraphe se justifie par les pertes que marcus evans pourraient subir, incertaines et difficiles à estimer au jour de la rédaction du contrat.
7. Responsabilité: en complétant ce formulaire d'inscription, le client reconnaît de fait que marcus evans ne pourra pas limiter ses pertes pour moins de 50% du coût total de la réservation. 8: Confidentialité: Les supports d'information et de formation sont confidentiels et uniquement destinés au client. Ils ne peuvent être copiés, transmis, enregistrés, distribués ou cédés à un tiers d'aucune manière et pour aucune raison, ni dupliqués par le client dans l'objectif d'une formation en interne.
9. Protection des données: le client confirme qu'il a autorisé marcus evans à conserver des informations le concernant dans les bases de données des sociétés du groupe marcus evans qui seront utilisées par le groupe lui-même et transmises à des partenaires pour la communication par courrier, téléphone, fax (dont numérotation automatique), e-mail et autres moyens de communication électronique, de produits et services qui peuvent présenter un intérêt pour le client. Le client qui souhaite ne plus recevoir ces informations devra en informer marcus evans. Pour des raisons de formation et de sécurité, les appels peuvent être enregistrés.
10. Loi applicable: ce contrat est règlementé par les lois en vigueur en Angleterre. Les parties sont soumises à la juridiction exclusive des tribunaux anglais à Londres. Toutefois, seul marcus evans est habilité à déroger à ce droit et à se soumettre à la juridiction des tribunaux du lieu de travail de son client.