

Séminaire Business Model

Introductions

A partir du moment où un éditeur de logiciels ou une SSII considère que son savoir faire principal n'est pas lié à ses compétences IT mais à un ou des métiers, il a la possibilité de déployer sa valeur avec différents Business Model.

L'approche Business Model, c'est comprendre et définir la valeur que l'entreprise délivre ou devrait délivrer à un ou plusieurs types de clientèles.

Cela commence par la description de ses savoir-faire et capacités propres dans le but de les faire connaître et reconnaître par le Marché.

C'est ensuite vendre ou mettre à disposition la valeur avec comme objectif prioritaire la génération de "leads" pour constituer un courant soutenu d'affaires et de revenus avec des marges maîtrisées.

L'approche Business Model facilite la définition d'un plan d'actions opérationnel à partir de la stratégie de l'entreprise. Ce séminaire a pour objectif d'établir ce plan d'actions.

Les animateurs de ce séminaire possèdent tous une longue et diversifiée expérience du marché des éditeurs de logiciels et SSII.

Modalités

Séminaire Intra Entreprise. La réflexion sur le Business Model de l'entreprise participante sera ponctuée d'apports théoriques et d'exemples pratiques.

Prix

4800 Euros HT avec un maximum de 3 participants, repas et hébergements inclus.
Ce coût peut être pris en charge en totalité ou en partie par votre OPCA dans le cadre du plan de formation de l'entreprise.

Durée et date du séminaire

2 jours, dates définies avec l'entreprise participante.

Lieu

Maison du Séminaire Châteaufort <http://chateaufort.fr/fr> ou équivalent proche de votre entreprise.

Publics

Ce séminaire s'adresse aux équipes dirigeantes des entreprises éditeurs de logiciels ou SSII

Objectifs

Représenter son Business Model et imaginer ses possibles évolutions en utilisant une méthode éprouvée et en se confrontant aux différents Business Model du secteur des **éditeurs de logiciels et SSII** et également d'autres domaines d'activité.

Se poser et répondre aux questions suivantes:

- Un nouveau Business Model risque-t-il de transformer radicalement votre secteur d'activité?
- Serait-ce le Votre ou celui d'un de vos concurrents ?
- Avez-vous le temps d'imaginer ce que pourrait être le prochain bouleversement ?
- Êtes vous attentif quant aux transformations de Business Model dans d'autres secteurs d'activité ?
- Pouvez-vous créer des Business Model innovants tout en assurant votre performance actuelle ?

A partir du Business Model ainsi établi, définir un plan d'actions pour vendre sa valeur.

Programme de la formation

- Définition du Business Model
- Représentation de votre « Business Model » en utilisant la méthode « Caneva » à 9 blocs
- Exploration d'autres Business Model
- Recherche d'évolutions possibles
- Evaluation des risques
- Elaboration d'un plan d'actions