

jeudi
10
mai

10h-13h30

Animation :

Avenium
Consulting

■ Session 5 : Construire et mesurer la performance de sa stratégie de propriété industrielle

La stratégie de propriété intellectuelle est un outil dynamique dans le cadre du business développement de l'entreprise.

Elle permet de :

- préserver ses positions
- gagner de nouvelles parts de marché
- se développer à l'export
- gêner le développement de ces concurrents
- se diversifier
- créer un capital de confiance avec ses clients et fournisseurs...

jeudi
21
juin

10h-13h30

Animation :

GreX

■ Session 6 : L'international, véritable facteur de développement de votre entreprise

Vendre à l'international nécessite une bonne préparation et une analyse fine des risques. Les projets internationaux ambitieux demandent des informations pays/marchés, des réseaux d'appui et des moyens financiers importants.

Cette session fera le point sur les outils, les réseaux d'appui et les sources de financement adaptés aux projets de développement des entreprises afin de leur permettre d'entamer ou d'accélérer leur développement à l'international.

- En quoi l'international est-il un facteur de croissance pour les entreprises ? Exemples concrets de réussite.
- L'impact du choix d'une stratégie internationale sur l'entreprise
- Comment élaborer une stratégie internationale et un plan opérationnel : quels outils, quels moyens et quels appuis ?

► Coût :

Une participation aux frais de repas de 25 € TTC sera demandée pour chaque session de formation.

Les personnes s'inscrivant à l'ensemble des sessions bénéficient d'un tarif réduit à 20€ TTC le repas, soit 120€ TTC pour l'ensemble des sessions (au lieu de 150 €).

Règlement par chèque à établir à l'ordre de Minalogic.

- **Pour une inscription session par session**, le règlement devra nous parvenir au plus tard le lundi précédant la session.

- **Pour les personnes souhaitant s'inscrire à l'ensemble des sessions**, le règlement devra nous parvenir le lundi 16 janvier 2012 au plus tard.

Nota : en cas d'absence aux formations, aucun remboursement ne sera réalisé.



Le goût du business

Cycle de sensibilisation et d'échange sur les fondamentaux du business développement

Un autre regard sur la gestion de l'entreprise innovante, à travers la contribution d'un expert et le témoignage d'un dirigeant

Un jeudi par mois, de janvier à juin 2012

Réservé aux dirigeants de start-up et PME adhérentes des pôles de compétitivité Minalogic et Tenerdis.

► Lieu : Hôtel Mercure Grenoble Président

11, rue Général Mangin - 38100 Grenoble

Parking : hôtel Mercure

Tram : ligne C - arrêt Foch-Ferrié

► **Inscription** : en ligne uniquement, à l'adresse suivante : <http://www.minalogic.insight-outside.fr/inscriptions>

jeudi
19
janvier

10h-13h30

Animation :
Denis Lorinet
(Akivia)

■ Session 1 : Le business-développement de l'entreprise techniquement innovante

Qu'est-ce qui fait qu'une entreprise est performante et qu'une autre ne l'est pas ? Que recouvre le business développement ? Qui le fait, quand et qu'est-ce qui le différencie de la vente ? Quels liens entretient-il avec la R&D, la stratégie, le juridique, le marketing, la communication ?

Lors de cette première session, à travers un questionnement ouvert et des exemples apportés par les participants et le consultant, nous précisons pourquoi le business développement est une fonction à la fois incontournable et, le plus souvent, accessible à toute entreprise innovante de culture technique.

Ce qui nous amènera à formaliser les quatre missions ainsi que les domaines d'expertise d'un business développeur et à nous intéresser à l'intégration de la démarche de business développement comme contributrice au développement de la performance de son organisation marketing-vente à court, moyen et long termes.

jeudi
16
février

10h-13h30

Animation :
Denis Lorinet
(Akivia)

■ Session 2 : Vendre avant d'avoir fait, cela ne concerne pas que le service

Lors de cette seconde session, nous établirons le lien entre business développement et management des risques commerciaux, en nous appuyant sur le témoignage d'un dirigeant.

L'approche de business développement facilite les premières ventes et accélère l'introduction d'une offre sur le marché. L'expérience montre qu'en devenant conseil de ses clients et en cherchant à être rémunéré pour différents types d'apports, une démarche de business développement accélère les développements en phase R&D. Elle réduit les risques de développer des fonctionnalités inutiles ou de viser un niveau de performance trop élevé.

Nous découvrirons trois référentiels utiles au management d'un projet innovant par le risque et la création de valeur. Nous aborderons ensuite les notions de business model, de métier et de mission de l'entreprise, de road map produit vs métier, de positionnement dans la chaîne de valeur, d'expertise, de cœur de compétences et d'offre.

■ Session 3 : Recruter des commerciaux, faire en sorte que la greffe prenne

Dans cette troisième session, à travers le témoignage d'un dirigeant, nous nous intéresserons à ce qui fait que quand on a une culture technique ou scientifique on a souvent du mal à identifier le profil des commerciaux dont on a besoin, puis à procurer un cadre propice au développement de la performance d'une équipe commerciale.

Pour ce faire, nous identifierons les 3 styles de vente qui caractérisent les démarches opérationnelles des commerciaux, puis nous nous intéresserons à leur adéquation suivant le stade de maturité de l'offre. Ce qui nous amènera à préciser l'approche qui permet d'élaborer une organisation commerciale performante et les 7 leviers sur lesquels il convient d'agir pour que la greffe prenne.

Nous découvrirons ensuite comment, en combinant marketing et approche du management par les risques, il est possible de développer la performance de commerciaux expérimentés quand on est soi-même dirigeant et autodidacte en matière commerciale.

■ Session 4 : Se donner le droit de réussir, allier le mental et la stratégie

Dans cette quatrième session, nous aborderons ce qui fait qu'un partenariat avec une autre entreprise réussit ou pas. Ce qui nous amènera à nous intéresser à l'anticipation de la « motricité » ou de la « viscosité » que les développements réalisés par l'équipe R&D rencontreront lors du lancement commercial.

Nous nous interrogerons dans un premier temps sur les 4 pièges habituellement rencontrés dans l'innovation et les leçons à en tirer sur les plans stratégiques, du management des processus de développement suivis, de la structure de l'entreprise et des compétences.

Puis dans un deuxième temps nous nous intéresserons à la négociation partenariale et comment il est possible de développer dans la durée son propre pouvoir pour optimiser les chances de construire des relations collaboratives, puis partenariales efficaces avec des clients.

jeudi
15
mars

10h-13h30

Animation :
Denis Lorinet
(Akivia)

jeudi
19
avril

10h-13h30

Animation :
Denis Lorinet
(Akivia)