

Formation : Design thinking : stimuler l'innovation dans l'entreprise

Cours pratique - 2j - 14h00 - Réf. INN

Prix : 1590 € H.T.

★★★★☆ 4,3 / 5

BEST

Le Design Thinking est une approche d'innovation agile, à "time to market" optimisé, qui place l'humain au cœur de la démarche, alternant écoute, analyse, idéation, création, prototypage, validation.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- ✓ Resituer le Design Thinking parmi les autres méthodes de management
- ✓ Comprendre les spécificités de la démarche Design Thinking
- ✓ Maîtriser les aspects opérationnels et directement transposables de la démarche
- ✓ Favoriser l'adhésion des parties prenantes à son projet d'innovation

Public concerné

Toute personne participant à la démarche d'innovation de l'entreprise : direction générale marketing, commercial, ressources humaines, production, R&D, achats.

Prérequis

Aucune connaissance particulière.

Méthodes et moyens pédagogiques

Travaux pratiques

Etude de cas pour détecter et sélectionner des insights consommateurs. Exercices appliqués à la démarche Design Thinking. Présentation d'un pitch.

PARTICIPANTS

Toute personne participant à la démarche d'innovation de l'entreprise : direction générale marketing, commercial, ressources humaines, production, R&D, achats.

PRÉREQUIS

Aucune connaissance particulière.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Modalités d'évaluation

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Programme de la formation

1 Déployer une écoute du marché pour détecter les insights

- Situer les étapes de la démarche d'innovation : "Customer Journey Map", "Insight", "Pain Point", "idéation", "Prototype".
- L'empathie envers l'utilisateur au centre du processus de conception.
- Etudes U&A, besoins et attentes.
- Etudes immersives : parcours expérientiel clients, touch points, ethnologie, shadowing.
- Prise en compte des dimensions fonctionnelles, aspirationnelles, sensorielles et émotionnelles.
- Incarnation de persona, formalisation de cartes d'expérience.

Etude de cas

Détecter et sélectionner des insights consommateurs pour démarrer le processus d'idéation. Choix d'un ou de plusieurs thèmes de recherche avec leur périmètre d'investigation qui servira de fil rouge.

2 Mettre en place les démarches de validation des idées d'innovation

- Les « anciennes » méthodes : idéation, concepts screening, prototype et pré-test d'offre.
- Les nouvelles méthodes : co-conception, appel à idées, bêta testers...
- Design Thinking : le passage des idées au prototypage en cycles de temps courts.
- Les outils créatifs en soutien de la recherche d'idées d'innovation.

Exercice

Utilisation d'outils de productions d'idées de solution (analogies, concassage, mashups...). Conception d'un système d'auto-évaluation des idées produites par les participants.

3 Ajuster les idées produites

- Les concepts sketching, storyboards multi-dimensionnels pour obtenir des réactions d'ajustements.
- Les prototypes « souples » reconfigurables dans l'instant en écho aux réactions et suggestions des utilisateurs.
- Les types de prototypes : esquisses, concept 3D, pâte à modeler, maquettes fonctionnelles en "Quick & Dirty".
- Le pitch de la solution retenue. Utilisation de la méthode PPCO, des 4C.
- Les chiffres et l'émotionnel, les métaphores, les cas concrets, le storytelling.
- Les formules Design Sprint, Hackathon...

Exercice

Atelier de rédaction d'un storyboard sur la base d'une des pistes créatives envisageables. Pitch de chacun des participants face à un jury comité de sélection.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les formations pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque formation ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le participant a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse psh-accueil@orsys.fr.

Solutions de financement

Plusieurs solutions existent pour financer votre formation et dépendent de votre situation professionnelle.

Découvrez-les sur notre page [Comment financer sa formation](#) ou [contactez votre conseiller formation](#).

Horaires

Les cours ont lieu de 9h à 12h30 et de 14h à 17h30.

Les participants sont accueillis à partir de 8h45. Les pauses et déjeuners sont offerts.

Pour les formations de 4 ou 5 jours, quelle que soit la modalité, les sessions se terminent à 16h le dernier jour.

Dates et lieux

CLASSE À DISTANCE

2026 : 25 juin, 25 juin, 1 oct., 1 oct., 26 nov.,
26 nov.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 25 juin, 1 oct., 26 nov.