

Construire sa stratégie Océan Bleu

Sortir de la concurrence. Créer de nouveaux espaces de croissance.

Cette formation vous aide à comprendre les principes de la stratégie Océan Bleu et à les appliquer concrètement pour identifier des opportunités inédites, innover et construire une proposition de valeur différenciante.



“

Des humains.
Des idées.
Des décisions.

Vous reconnaissez ces situations ?

- Votre marché devient une guerre des prix.
- Les concurrents copient rapidement vos innovations.
- Les produits se ressemblent de plus en plus.
- Il devient difficile de se différencier.
- Vous sentez un besoin de renouveau stratégique.



Ce que nous allons comprendre

- Les principes de la stratégie Océan Bleu.
- Comment identifier les non-clients et les besoins latents.
- Comment créer une proposition de valeur unique.
- L'importance de l'innovation de valeur (différenciation + réduction).
- Des outils pour analyser et repenser votre marché.



Comment nous allons travailler

- Stratégie Canvas et matrice Éliminer-Réduire-Renforcer-Créer.
- Neurosciences de la perception de valeur.
- Études de cas réels et simulations.
- Ateliers en groupe pour concevoir des idées Ocean Blue.
- IA comme capacité d'exploration et d'aide à la décision.



Ce qui changera concrètement

- Une compréhension claire des leviers de croissance.
- Des opportunités de différenciation identifiées.
- Des idées testables et actionnables.
- Une vision plus créative et moins dépendante de la concurrence.
- Une stratégie alignée sur vos valeurs et votre impact.



Pour qui ?

Équipes, managers, commerciaux, formateurs ou directions souhaitant explorer de nouveaux marchés.



Formats

1/2 journée
1 jour
2 jours



Notre approche

Neurosciences • Méthodes concrètes
IA • Expérience terrain • Cas réels



Un regard international et multiculturel

Des exemples et inspirations
issus de différents secteurs et pays.



Recevoir le programme détaillé

Une question ? Échangeons sur vos besoins.