



Créativité

Innov'acteurs, phosphorez pratique

La créativité n'est ni un mystère, ni un don du ciel, tout juste une tournure d'esprit. Appliquée à l'entreprise, c'est surtout une somme de techniques qui s'acquièrent et s'exploitent de façon structurée. L'objet de ce stage est de faire retrouver à vos équipes leur potentiel créatif, en leur apportant les outils nécessaires pour ne pas "phosphorer" dans le vide.

Objectifs

- Identifier les enjeux de la créativité
- Entre les "géo-trouve-tout" solitaires et les fans du brainstorming, comment être plus intelligents à plusieurs ?
- Savoir poser clairement les problèmes
- Savoir quand utiliser les techniques créatives et choisir les plus adaptées
- Maîtriser l'usage des techniques de production d'idées
- Savoir exploiter méthodiquement et efficacement les idées et les solutions
- Savoir vendre ses idées et gérer les objections

Contenu

Introduction

Objectif : Découvrir le module et partager les attentes

- Présenter le module, son déroulement et son calendrier
- Quiz de positionnement

Pourquoi être créatif ?

Objectif : comprendre et identifier les enjeux de la créativité

- Les enjeux pour l'entreprise, votre service et vous-même
- L'importance stratégique de la créativité.
- Les freins individuels et collectifs à la créativité.
- Impact de la créativité sur la performance personnelle et collective.

Comment être créatif ?

Objectif : passer de la production d'idées au choix de solutions en utilisant différentes techniques de génération d'idées et de sélection de solutions adaptées à leurs enjeux professionnels.

- De la production d'idées au choix des solutions
- Le Creativ Problem Solving et l'ensemble des techniques adaptées à vos enjeux
- Divergence vs convergence : deux modes de pensée complémentaires.
- Techniques : Brainstorming inversé, SCAMPER, Carte mentale, 6 chapeaux de Bono, etc.
- Travail en sous-groupes sur une problématique réelle.

De l'idée à la vente

Objectif : Transformer une idée en plan d'action et apprendre à la présenter, la défendre et répondre aux objections.

- Comment passer de l'idée à la solution puis de la solution au plan d'action
- Training : vendre ses idées et répondre aux objections
- Du prototype au pitch : structurer ses idées pour les rendre actionnables.
- Techniques de pitch (structure CAP/SBAM, storytelling).
- Gérer les objections : méthode DESC, technique sandwich.

Conclusion

- Tour de table
- Quiz de positionnement
- Evaluation à chaud et à froid

Le plus Pédagogique

Ce stage aborde chaque outil par des mises en pratique individuelles et en ateliers. La dynamique et le plaisir sont bien sûr présents, même si nous n'abordons que des outils applicables aux problématiques de l'entreprise. Tests et jeux permettent aux stagiaires de se challenger en toute convivialité.

PUBLIC & PRÉREQUIS

Ce programme s'adresse à tous publics.
En groupe de 5 à 8 personnes

DURÉE

3 jours

Présentiel – intra entreprise

TARIF Nous contacter

FORMATEUR

Formateur expérimenté, spécialisé en développement personnel

ACCESSIBILITÉ

<https://www.envoll.fr/pages/handicap>