

MIEUX VOIR ET COMPRENDRE SON PRODUIT



LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Diffuser les valeurs de l'approche produit.
- Créer une stratégie Customer Centric.
- Maitriser la représentation d'un produit en alliant des méthodes classiques d'analyse et UX.
- S'approprier les principes fondateurs de l'approche produit et leurs déclinaisons opérationnelles.
- Mettre en place une stratégie de développement produit et un plan d'actions sur plusieurs mois.



PEDAGOGIE

Présentiel

- Sur le lieu de travail, dans une salle agréable, spacieuse et réservée pour le groupe.

Livrables

- Une représentation visuelle fonctionnelle et une technique, un MOSCOW, une road map et un plan d'action.

PUBLIC VISÉ



PO / PM / Référents métier
/ Architectes / Lead tech
/ Intégration

DÉTAILS



- Durée : 5 jrs (2 sessions 3 + 2 jrs)
- Tarif : 14 900€ (2 animateurs - 5 jrs) soit 1490€/jr/formateur
- 6 à 12 pers. par session
- Lieu : 100% en présentiel. Sur le lieu de travail, dans une salle agréable, spacieuse et réservée pour le groupe.
- Prérequis : avoir identifié le produit digital à analyser et les participants



PROGRAMME DE LA FORMATION



Première session :

- Présentation : tour de table, agenda, sens et principes.
- Mise en place du panneau frigo.
- Etat des lieux du produit technique et fonctionnel (en 2 groupes).
- Définir le produit cible et rendre visibles les écarts.

Deuxième session (2 semaines après la première session) :

- Debrief sur le temps entre les deux sessions (recherche, et actions destinées à la finalisation des écarts).
- Road Map et plan d'actions en rebalayant les tickets du frigo.
- Démo / restitution au sponsor, feedback, conclusion.

NC

Personnes formées

Animation en partenariat avec Game Changer
organisme certifié Qualiopi



NC

Note moyenne de satisfaction

NOS FORMATEURS



Bertrand De Graeve
Fondateur & Coach Lean / Agile

Fort de 32 ans d'expériences opérationnelles et d'autant d'années à manager des équipes et des cadres, j'ai fait connaissance avec le Lean et l'agilité, il y a 13 ans. En explorant ces méthodes, j'ai trouvé alors avec les principes Lean, des réponses qui depuis guident mes actions. C'est cette expérience, ces pratiques, cet état d'esprit que je partage (formation, diagnostic, coaching).

<https://www.editionsleduc.com/produit/2886/9782379352072/le-lean-management-au-coeur-des-services>



CONTACT

Prenons rendez-vous pour étudier ensemble votre situation et répondre à vos questions.

- Satisfaction client
- Qualité de production
- Délais les plus courts possibles
- Qualité de vie au travail et sécurité
- Productivité lissée, adaptée à la demande client



contact@capkaizen.com



**Bertrand De
Graeve**
+33 6 85 84 82 76

Siège social
La grenouille, 16310 Saint Adjutory.

