

créativité...

innov'acteurs, phosphorez pratique et prenez de l'avance



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.

PERSONNES CONCERNÉES

Tout public

Groupes : 10 participants maximum

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

DURÉE

3 jours

(le résidentiel est fortement conseillé)

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.

CONTENU

Pourquoi être créatif ?

- Les enjeux pour l'entreprise, votre service et vous même

Comment être créatif ?

De la production d'idées au choix des solutions

Le Creativ Problem Solving et l'ensemble des techniques adaptées à vos enjeux



Outils de divergence

- Technique des attributs
- Avocat de l'Ange
- Matrice de découverte
- Matrice morphologique
- Mot au hasard
- Le contre-pied
- Brainstorming
- Métaplan
- Consultant virtuel
- Les 6 chapeaux
- Brainwriting

Outils de convergence

- Le choix des critères
- Le coup de cœur
- Le vote secret
- Le vote pondéré
- Les matrices multicritères
- La fiche ID

De l'idée à la vente

- Comment passer de l'idée à la solution puis de la solution au plan d'action
- Training : vendre ses idées et répondre aux objections