

Parcours Manager : entrée dans l'innovation

Prérequis

- Aucun

Contexte

Les chefs d'entreprises sont souvent pleinement pris par leur quotidien : il leur est souvent difficile d'appréhender l'innovation lorsqu'ils en ont besoin, car l'innovation exige des compétences de nature très variée : technique, financière, scientifique, nutritionnelle, process, emballage, commerciale et marketing. Quels outils utiliser, comment s'adapter à l'environnement, comment obtenir de la plus-value ?

Objectifs pédagogiques

- Acquérir des compétences et des outils pertinents et de taille adaptée à l'entreprise afin d'innover

Public visé

Dirigeants, cadres dirigeants et managers

Programme

Matinée du 13 septembre 2022 de 9h à 12h

I. Innover avec les PAI et spécifications ingrédients

Aider l'entreprise à choisir les ingrédients et à s'informer sur les ingrédients innovants : qui fabrique des ingrédients, qui les vend ? Comment choisir des ingrédients adaptés aux attentes de l'entreprise et de produits visés ? Comment comprendre les ingrédients proposés : spécifications nutritionnelles, fiches techniques, réglementation ?

L'objectif : arriver à cerner cet environnement pour gagner du temps de décision en l'analysant plus rapidement et faire des choix plus pertinents au quotidien.

Matinée du 27 septembre 2022 de 9h à 12h

II. Se conformer à la réglementation INCO et adopter le NutriScore

La réglementation est souvent la bête noire des entreprises : compliquée, vaste, changeante, sujette à interprétation et pleine de cas particuliers. Cette séance vise à inventorier les différentes réglementations à prendre en compte lorsque l'on souhaite innover, à comprendre leur hiérarchisation et leur contenu pour avoir des bases solides et savoir aller chercher des informations précises pour chaque nouveau projet.

Le sujet du Nutri-Score sera développé dans cette même séance. Bien le comprendre et connaître ses enjeux, comment adhérer, comment l'utiliser.

Parcours « Pilotage financier » pour Dirigeants

Matinée du 11 octobre 2022 de 9h à 12h

III. Faire des salons & communiquer aux clients

Les salons sont des lieux clés pour exposer ses nouveaux produits, services ou technologies et accroître sa clientèle. Il en existe un certain nombre... Quels sont les atouts et inconvénients des salons ? Où exposer selon notre objectif ? Comment tirer parti d'un salon, avant, pendant et après grâce à la communication associée ?

Nous vous donnerons aussi des conseils sur les concours : est-il pertinent de s'y présenter, si oui auxquels ? Quelles retombées peut-on en attendre, quel est le coût associé, comment les préparer ? Comment les exploiter au mieux.

Matinée du 8 novembre 2022 de 9h à 12h

IV. Faire un benchmark

Innover, c'est nécessairement évaluer l'environnement concurrentiel. Sans outils adaptés, cette tâche peut être fastidieuse, chronophage et surtout ne pas aboutir à des conclusions appropriées !

Comment détecter de façon rigoureuse et exhaustive ses concurrents ? Quelles sont les bases de données existantes permettant d'identifier nos concurrents, comment choisir des mots clés pertinents, sélectionner les produits analogues et identifier le potentiel de notre offre ?

Matinée du 22 novembre 2022 de 9h à 12h

V. Communiquer

La communication est le fondement de toute innovation. Sans elle, impossible de faire voir et faire vendre notre produit. Les outils de communications sont aujourd'hui multiples et il est difficile de savoir lesquels sont adaptés et lesquels montrent de vrais résultats !

Physique, digital, les deux ? En fonction de vos objectifs, nous vous montrerons quels sont les outils qui ont le meilleur retour sur investissement, ceux qui sont adaptés à une valorisation, comment les utiliser et comment trouver un compromis entre les dépenses liées et les résultats souhaités.

Méthodes et supports pédagogiques

- Exposé, études de cas
- Feuille d'émargement
- Attestation de présence
- Évaluation des compétences acquises : QCM, Cas pratiques, Quiz

Parcours Manager : entrée dans l'innovation

L'intervenante

Béatrice de Reynal, PhD Nutrition, CEO de NutriMarketing
Expert Innovation pour des sociétés agro-alimentaires, des groupes industriels, des organisations professionnelles.

Durée, dates et lieu

Durée	Dates	Lieu
5 ½ journées (15h) de 9h à 12h	13 + 27 septembre 2022 11 octobre 2022 8 + 22 novembre 2022	En distanciel 

- La confirmation d'inscription vous sera adressée par mail.
- Si la formation devait être annulée faute de participants vous seriez également prévenu par mail 15 jours avant le début de la formation.

Coût de la formation

Tarif adhérent AREA	2 150,00€ HT (soit 2 580,00€ TTC) / personne / 5 ½ journées
Tarif non adhérent AREA	2 300,00€ HT (soit 2 760,00€ TTC) / personne / 5 ½ journées

Le +

- Un groupe de 8 participants maximum, tous professionnels de l'agroalimentaire afin de partager des expériences et des préoccupations concrètes.
- Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Afin de répondre aux différentes contraintes merci de nous contacter.

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie : action de formation.

Qualiopi 
processus certifié

 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

