

## CRÉER DE NOUVELLES VALEURS AJOUTÉES

### QUICKINCUBE « DÉCHAÎNE L'ENTREPRENEUR QUI EST EN TOI ! » OU COMMENT CRÉER UN PROJET EN 6 HEURES

- **Le maître mot des projets innovants, c'est la créativité !** QUICKINCUBE s'adresse aux entreprises qui recherchent à promouvoir **le potentiel entrepreneurial de leurs salariés**, c'est-à-dire leur capacité à identifier des opportunités d'affaires et à en valider la faisabilité pour y impliquer leurs pairs et leur hiérarchie.
- En 6 heures, QUICKINCUBE est un parcours qui permet aux participants de découvrir ou affirmer **ses qualités créatives, d'identifier en individuel des idées qui bouleverseraient son activité professionnelle et de les partager**, de constituer dans le cadre d'une bourse aux idées des équipes qui sélectionnent et achètent une idée.
- La durée resserrée stimule l'émulation et la créativité.
- Les participants établissent des liens forts entre **créativité et innovation objective**. A travers une réflexion stratégique sur l'identité commerciale du stagiaire, cette formation permet de forger des armes puissantes qui, déployées ensuite auprès des équipes commerciales, permettront au stagiaire de conquérir de nouveaux marchés.

*L'animateur Gaël est passionné de relation client, de nouvelles technologies et de pédagogie. Il exerce des fonctions de chercheur dans un grand groupe international et consacre un peu de son temps à partager sa passion au service du développement de projet innovant.*

## CRÉER DE NOUVELLES VALEURS AJOUTÉES

### SORTIR DE LA SALLE, SE METTRE EN MOUVEMENT

- « **Job'us** » **espace de formation mobile**, situé hors du cadre hiérarchique, **favorise le partage des expériences**.
- Guidés par le concepteur/animateur de **cette méthode exclusive**, participants, issus de la vente et du management de l'entreprise, recensent les bonnes pratiques qui tendent vers l'excellence, validées par l'expérience de terrain de chacun.
- A l'issue de la formation, les outils pédagogiques enrichis par ce « groupe pilote » pourront être exploités dans l'entreprise sous forme **d'ateliers modulables** : tests, jeux, mises en situation auprès des équipes et des acteurs concernés par la relation client.



*C'est à l'occasion de l'un de ses nombreux voyages qu'Alex, l'intervenant, a ramené l'idée de créer une salle de formation dans un bus et de faire bouger les idées et les stagiaires. Le bus c'est encore la double rupture de temps et de lieu.*

## CRÉER DE NOUVELLES VALEURS AJOUTÉES



### LE MARKETING AU FORMAT EXPRESSO : FORMER SUR DES DURÉES RAPIDES ET DANS LA CONVIVIALITÉ

- **Les managers sont curieux des techniques marketing et des nouveaux savoir-faire en communication** pour distinguer leurs marques de leurs concurrents et pour mieux répondre « aux désirs » de leurs clients.
- Les managers ont peu de temps à consacrer à la formation, néanmoins ils sont sensibles aux moments conviviaux d'échanges avec leurs pairs dans un contexte original.
- **Ce nouveau concept propose 4 modules « expresso » de 3 heures, chaque module couvre un aspect fort de la stratégie marketing :**
  - la marque, son environnement, sa concurrence, ses actions
  - La marque, sa cible, sa segmentation clients et son positionnement unique
  - La marque sa communication multi canal
  - La marque ses objectifs commerciaux et marketing
- Cette formule pédagogique innovante permet **la création d'ateliers d'analyse et de diagnostic** pour des actions efficaces, rapidement opérationnelles.

*L'intervenant Alain a gardé de son expérience de directeur commercial et marketing dans un grand groupe international agro-alimentaire pendant plusieurs dizaines d'année le sens de l'efficacité et de la convivialité. La formule expresso réveille les équipes.*