

ATELIERS ET FORMATIONS



CONTACT :

IBACentral / IBASTORMING

1 rue de Saintes, 16000 Angoulême

07 83 89 56 75

schapelle@ibastorming.com

ibastorming.com

LE GAMESTORMING

Le Gamestorming combine intelligence collective, jeux sérieux et brainstorming. Développée aux États-Unis, cette méthode booste non seulement la créativité et la génération de nouvelles idées, mais permet aussi d'élaborer des stratégies réalisables et d'apporter des solutions concrètes et collaboratives à des problèmes spécifiques.

LES BENEFICES



Sortir des sentiers battus



Motiver les équipes



Forcer l'utilisation des deux côtés de son cerveau



Créer une zone non conflictuelle



Créer une plus grande ouverture d'esprit



Internaliser les décisions prises collectivement



Amener tous les participants à s'exprimer et à écouter sans jugement



Chaque membre contribue à la définition de l'objectif, de la stratégie ou du plan



IBAstorming propose des ateliers, des formations et un accompagnement personnalisé en se basant sur la technique du Gamestorming pour aider ses clients en fonction de leur problématique, leurs besoins et leur budget.

POUR QUI ?

POUR LES PORTEURS DE PROJET

Le Gamestorming permet, collectivement ou individuellement, d'avancer rapidement sur son projet, de le tester et de faire des études de marché à moindre frais avant de se lancer dans des investissements plus conséquents.

POUR LES ENTREPRISES

Adapté à tous les secteurs, le Gamestorming est un outil très versatile : de l'aide à la gestion de projets à la création d'un plan de prévention des risques, de l'élaboration d'une stratégie à la conception d'un nouveau produit, de l'étude de satisfaction des clients à la mise en place d'une équipe motivée, le Gamestorming peut être adapté et personnalisé en fonction des besoins des entreprises.

POUR LES INSTITUTIONNELS

Cette méthode peut s'utiliser pour prendre le pouls de leurs administrés : de la confirmation de leurs attentes à leur retour sur les fonctionnalités des services proposés qu'ils utilisent, de l'expression de leurs inquiétudes à leur engagement actif envers telle ou telle cause, le Gamestorming permet d'être un conduit neutre entre élus et administrés, entre service public et utilisateur au niveau local.

LES FORMATIONS



Les formations d'IBAstorming sont spécialisées dans l'enseignement de techniques et d'outils afin de faciliter le travail en équipe et le développement de projets. Elles s'adressent en priorité aux entreprises, aux associations, aux coopératives et aux institutions.

Comme toutes nos offres, nos formations sont personnalisées en fonction des besoins de nos clients. Si vous voulez en savoir plus, merci de nous contacter à schapelle@ibastorming.com et nous nous ferons un plaisir de discuter de vos besoins avec vous.

LES ATELIERS

Vous cherchez à motiver vos équipes ? A les inclure dans la définition des objectifs ou dans l'élaboration de la stratégie de l'entreprise ?

Vous voulez savoir comment vos clients utilisent vos produits ? Ce dont ils ont besoin ou envie ?

Vous avez une idée pour un nouveau service ou produit et voulez la tester avant d'investir ?

Vous savez que vous devez innover et cherchez à réfléchir 'outside of the box' ?
Vous voulez définir un plan de prévention des risques pour votre entreprise ?
Vous avez un problème et recherchez une solution qui sorte des sentiers battus ?

Nous vous offrons le choix entre des ateliers totalement personnalisés et des ateliers clé en main pour des problématiques prédéfinies.

CREATION D'ATELIERS DE GAMESTORMING

Pour ceux d'entre vous qui veulent une expérience conçue spécialement pour vous, nous créons des ateliers de Gamestorming pour répondre à vos besoins spécifiques.

De la création de nouveaux jeux à la mise en place d'une journée dédiée à répondre au mieux à vos attentes ; de la facilitation dans vos bureaux à l'organisation logistique complète de l'évènement (y compris trouver les participants), nous nous ajustons à votre besoin et votre budget.

ATELIERS CLÉ EN MAIN

Nous avons conçu les ateliers de Gamestorming clé en main pour répondre aux problématiques les plus souvent demandées, mais nous pouvons nous adapter à votre projet.

Vous trouverez ci-dessous la liste de ces ateliers clé en main avec une section dédiée aux ateliers visant plus particulièrement les porteurs de projet. Tous les ateliers proposés comprennent un rendez-vous préliminaire, une session collective et un rendez-vous final pour débriefing et retour d'expérience.



DEFINIR LES OBJECTIFS DE FAÇON COLLABORATIVE (2 HEURES)

Vous voulez définir ou redéfinir des objectifs avec votre équipe ? Vous voulez être sûr que les objectifs correspondent bien à la réalité du terrain ? Vous voulez vous assurer que toute l'équipe a la même vision pour le projet ? Pour votre structure ? Cette session est pour vous ! Grâce à des jeux tels que 'Élaguer l'arbre' ou 'Flip it', les participants vont travailler ensemble à définir leurs objectifs pour leur projet, leur département ou leur structure.

MIEUX CONNAITRE VOS CLIENTS (2 HEURES)

Connaitre ses clients / utilisateurs / public est primordiale pour toute structure. Cette session vous permettra d'affiner la connaissance de votre clientèle. Grâce à des jeux tels que le bodystorming ou la carte d'empathie, vous allez établir un profil détaillé de vos clients, de leurs besoins et de leurs habitudes.

MIEUX COMPRENDRE CE QUE SES CLIENTS VEULENT (2 HEURES)

Il est très important de bien connaître ses clients. Il est tout aussi important de savoir ce que vos clients savent de votre produit et comment ils le perçoivent et l'utilisent. Nous allons réunir un panel représentatif de votre clientèle afin qu'ils décrivent leurs interactions avec votre produit (ou service), ce qu'ils aiment ou n'aiment pas, et quelles fonctionnalités ils voudraient voir ajouter. Pour ce faire, nous utiliserons des jeux tels que 'Montre & Raconte' et 'Achète une fonction'.

SAVOIR PRESENTER SON PRODUIT OU SON SERVICE (2 HEURES)

Quels sont les points forts de votre service et/ou produit ? Quelle est votre proposition de valeur ? De façon pratique et ludique, votre équipe devra créer une représentation en 3 dimensions de votre produit et / ou service et le présenter en deux minutes.

CREER UN PLAN DE GESTION DES RISQUES PARTAGES (2 HEURES)

Vous n'avez pas de plan de prévention des risques ou bien vous en avez un mais personne ne le suit ? Cet atelier est pour vous ! Grâce à des jeux ciblés, votre équipe va élaborer son propre plan de prévention des risques ce qui permet d'apporter leur expérience du terrain au plan tout en faisant leurs mesures à prendre. Le résultat sera une équipe plus soudée et un plan de prévention des risques appliqué.

COMPRENDRE LA PROBLEMATIQUE DES AUTRES PARTIES PRENANTES (2 HEURES)

Votre structure ne vit pas en vase clos. Au-delà de vos clients, vous allez devoir faire appel à des parties prenantes (fournisseurs, financiers, banquier, patron, salariés, clients...), et interagir avec vos collègues, employés, directeurs, avec des comptables, fonctionnaires et avocats. Bref, vous allez devoir interagir avec une multitude d'acteurs. Afin de mettre toutes les chances de votre côté, cet atelier vous aide à trouver qui sont vos parties prenantes et à vous mettre à leur place pour mieux les comprendre.

DEFINIR ET ADHERER AUX VALEURS DE L'ENTREPRISE, DU PROJET (2 HEURES)

Avez-vous identifié les valeurs de votre entreprise ? Savez-vous si vos employés les connaissent et y adhèrent ? Définir les valeurs d'une société est important car la qualité du travail dans une structure est souvent liée à l'adéquation entre les valeurs des individus qui y travaillent et celles de l'entreprise. Cet atelier permet de prendre le pouls de votre entreprise et d'améliorer le moral et la motivation au sein de votre équipe.

ÉLABORER UNE STRATEGIE COLLECTIVEMENT AVEC UN PLAN D'ACTION REALISABLE (3 HEURES)

Vous avez un objectif clair et vous voulez maintenant non seulement définir une stratégie, mais donner à votre équipe la possibilité de s'approprier cette stratégie en travaillant collectivement à son élaboration. Cet atelier est pour vous ! Grâce à des jeux tels que « souvenez-vous du futur » ou « speed boat », votre équipe travaillera sur une feuille de route réalisable avec des étapes claires et quantifiables.

LES TARIFS

Les tarifs des ateliers clé en main varient en fonction de l'endroit où se passe l'atelier (dans vos locaux ou à IBASTORMING) et du nombre de participants. Pour les ateliers incluant des personnes tierces à la structure, il y aura un coût supplémentaire si IBASTORMING doit organiser la recherche des participants aux ateliers.

Ateliers	Tarif locaux entreprise Pour un maximum de 8 personnes (*)	Tarif locaux IBASTORMING Pour un maximum de 8 personnes (*)
Définir les objectifs de façon collaborative	500 € HT	800 € HT
Élaborer une stratégie collectivement avec un plan d'action réalisable	750 € HT	1 050€ HT
Comprendre la problématique des autres parties prenantes (banquier, financier, patron, salariés, clients, fournisseurs) etc...	500 € HT	800 € HT
Mieux connaître vos clients	500 € HT	800 € HT

(*) + 30€ HT par personne en plus jusqu'à un total de 16 personnes. Pour plus de participants, veuillez nous contacter.

Ateliers	Tarif locaux entreprise Pour un maximum de 8 personnes (**)	Tarif locaux IBASTORMING Pour un maximum de 8 personnes (**)
Mieux comprendre ce que ses clients veulent	600 € HT / 1 200 € HT (**)	900 € HT / 1 500€ HT (*)
Savoir présenter son produit ou son service	500 € HT	800 € HT
Créer un plan de prévention des risques	500 € HT	800 € HT
Définir et adhérer aux valeurs de l'entreprise, du projet	500 € HT	800 € HT

(*) + 30€ HT par personne en plus jusqu'à un total de 16 personnes. Pour plus de participants, veuillez nous contacter.

(**) Tarif si IBASTORMING se charge de trouver et contacter les participants (clientèle cible) pour l'atelier. Ce tarif comprend une gratification ou un cadeau pour remercier les participants de leur collaboration.

ATELIERS PORTEURS DE PROJET

Parce que les porteurs de projet ont des besoins particuliers, nous avons développé des ateliers spécialement pour eux. S'adaptant au plus près aux besoins du participant, IBASTORMING propose un mélange d'accompagnement individuel et d'ateliers collectifs aux porteurs de projet. Complètement personnalisable, la durée et l'agencement des modules se feront en fonction du projet, des besoins du clients et du nombre de participants.

MODULE CLIENT (2 HEURES EN INDIVIDUEL ET 2 HEURES EN COLLECTIF)

Connaitre ses clients / utilisateurs / public est primordiale pour tout projet et c'est pour cela que nous proposons deux sessions qui vous permettront d'affiner votre connaissance de votre clientèle / public cible. A la fin de ces deux sessions, vous aurez établi une carte d'empathie de votre clientèle cible et testé ses besoins.

MODULE PARTIES PRENANTES, COÛTS ET FINANCEMENT (2 X 2 HEURES EN INDIVIDUEL)

Les chiffres ne sont pas votre fort ? Vous avez besoin d'aide pour définir quels coûts prendre en compte et différencier entre financement et revenue ? Vous cherchez à définir qui sont vos parties prenantes ? Cette session est pour vous ! A la fin de cette session, vous aurez une idée précise des différentes parties prenantes à votre projet, des partenariats possibles à faire, des coûts fixes et variables qu'il faut prendre en compte et des financements possibles pour non seulement financer le projet, mais aussi assurer la pérennité de votre entreprise.

MODULE MODELE ECONOMIQUE (2 HEURES EN INDIVIDUEL ET 2 HEURES EN COLLECTIF)

Définir une proposition de valeur qui répond, à la fois, à un besoin et qui se différencie des concurrents peut être un gageure. Ces deux demi-journées vous permettront de définir votre proposition de valeur, travailler votre modèle économique et de le tester en groupe.

MODULE STRATEGIE (2 X 2 HEURES EN INDIVIDUEL + 2 HEURES EN COLLECTIF)

Vous avez votre modèle économique et votre business canvas, il est temps de définir une stratégie réalisable pour mettre toutes les chances de votre côté pour la bonne réalisation de votre projet et sa pérennité. A la fin de cette session, vous aurez identifié une stratégie réalisable pour atteindre votre objectif avec les différentes étapes pour le faire.

MODULE SWOT (2 HEURES EN INDIVIDUEL OU EN COLLECTIF)

Réaliser un tableau SWOT (Forces, faiblesses, menaces et opportunités) peut être une gageure. Cette formation propose de vous apprendre une technique innovante et créative afin que l'élaboration d'un tableau SWOT se fasse de façon plus facilement.

MODULE ETUDE DE MARCHE EN-LIGNE (2 HEURES EN COLLECTIVE)

Vous voulez savoir quelle fonctionnalité faire en premier ? Tester votre Proof of concept avant de l'avoir créé ? Ce module est pour vous.

MODULE 'COMMENT TROUVER LES BONS ARGUMENTS POUR VENDRE VOTRE SERVICE OU PRODUIT ?' (2 HEURES EN INDIVIDUEL)

Quels sont les points forts de votre service et/ou produit ? Quelle est votre proposition de valeur ? De façon pratique et ludique, créer une représentation en 3 dimensions de votre produit et / ou service et présentez-le en deux minutes.

TARIFS

Les tarifs des ateliers porteurs de projet dépendront du nombre de modules choisis avec un tarif dégressif pour les modules supplémentaires.

Sessions	Par projet
Session individuelle	150 € HT / heure
Session collective avec participants trouvés par le porteur de projet	250 € HT / heure
Session collective avec participants trouvés par IBASTORMING (8 max.)	500 € HT / heure

NOS EXPERTS



Stéphanie Chapelle
Fondatrice de IBASTORMING et IBACENTRAL

Consultante en Business Affairs depuis plus de douze ans, Stéphanie Chapelle met son expertise financière et son expérience créative au service des porteurs de projet, des entreprises et des institutionnels.

Ancienne banquière, productrice et scénariste, Stéphanie comprend les problématiques auxquelles sont confrontés ses clients. Elle peut ainsi les accompagner sur leur problématique ou leur projet de façon ponctuelle ou dans la durée. Stéphanie a accompagné plus de 50 projets à ce jour.

Toujours intéressée à aller plus loin, Stéphanie est maintenant formée à la technique du Gamestorming™. Cette technique lui permet d'accompagner les porteurs de projet, les entreprises, associations et institutions pour répondre, au plus près, à leurs besoins. Combinant son expérience professionnelle éclectique, sa sensibilité internationale et sa passion pour le storytelling et les jeux, Stéphanie met à la fois sa créativité et son esprit cartésien au service de ses clients pour mieux répondre à leurs attentes.

IBACentral / IBASTORMING

 1 rue de Saintes, 16000 Angoulême

 07 83 89 56 75

 schapelle@ibastorming.com

 ibastorming.com

