




### Programme de la formation

## Identifier les opportunités chez son client professionnel avec la cartographie de Wardley

 Classe virtuelle

 26 heures

 Salarié en poste, Indépendant et dirigeant · De 4 à 6 participants

 1 970 € HT / 2 364 € TTC par participant

### Description courte

Formation unique en France, vous en ressortirez avec la capacité de construire une compréhension à 360° de vos clients et d'identifier des foyers potentiels de développement d'activité. Au cours de cette formation, vous allez comprendre le potentiel des cartes de Wardley pour répondre à cet objectif.

En plus d'être appliquée, cette formation vous donne des bases solides pour l'évolution future de votre pratique de la cartographie de Wardley. La formation mêle théorie et pratique au sein d'un programme centré sur l'apprentissage actif.

### Profil des participants

Les participant.e.s à cette formation n'ont pas pour activité principale le développement commercial, mais sont en relation directe avec les prospects ou les clients. En mission secondaire, ils ont la tâche d'identifier les opportunités de développement d'activité.

Les participant.e.s démarrent cette formation avec une bonne connaissance des capacités disponibles dans leur entreprise et une liste de client ou de prospect qui intéresse l'objectif de développement d'activité.

### Prérequis

- Débutant.e

Il n'est pas nécessaire de connaître le modèle des cartes de Wardley pour participer à cette formation.

- Avoir connaissance de ses clients

Afin que la formation soit pertinente pour vous, il est nécessaire que vous ayez pour mission de connaître ou d'explorer vos clients.

- Avoir connaissance des capacités de son entreprise

Vous ne pourrez pas satisfaire tous les besoins de votre prospect ou client. Il est important que vous ayez une bonne connaissance des capacités de votre entreprise.

- Mini-cours sur la valeur des cartes de Wardley

# CADRES

## EN MISSION

Afin de vous familiariser aux termes et de découvrir la valeur des cartes de Wardley, il vous sera demandé de suivre un mini-cours vidéo (cinq capsules de 2 à 5 minutes) avant la formation.

- Être capable d'utiliser un logiciel dont l'interface est en anglais

Tous les logiciels que nous utiliserons ne sont pas encore disponibles en français. Ainsi, vous devez être en mesure de comprendre et d'utiliser une interface en anglais pour suivre cette formation.

- Connexion internet stable

Des outils numériques d'édition simultanée vont être utilisés en parallèle de la visioconférence. L'expérience utilisateur sera bonne avec une connexion internet stable et d'excellente qualité.

- Double écran

La formation engendre la manipulation d'application en simultanée. Pour rendre votre navigation fluide, vous devez avoir un double écran ou la possibilité d'afficher deux fenêtres entières sur un grand écran.

- Compte sur [competens.net](https://competens.net)

Afin de pouvoir émarger et obtenir le financement de votre formation par votre OPCO vous devez vous créer un compte apprenant.e.s sur [competens.net](https://competens.net)

- Remplir le formulaire sur la culture d'entreprise

Avant la formation, un formulaire sur la culture d'entreprise vous sera envoyé. Il servira au formateur pour adapter le contenu de formation.

## Objectifs

À l'issue de cette formation, le ou la stagiaire sera capable de cartographier la chaîne de valeur de ses clients professionnels dans le but d'identifier les opportunités de développement de son organisation.

## Aptitudes et compétences visées / attestées

À l'issue de la formation, nous serons capables de :

- D'argumenter l'opportunité de développement d'activité en fonction des observations et des capacités internes de l'entreprise.
- Lire et expliquer une carte de Wardley.
- Travailler individuellement ou en groupe avec la méthode de cartographie de Wardley.
- Représenter une chaîne de valeur de votre client ou prospect dans son contexte
- Comprendre les besoins et les attentes de votre client.
- Valider les hypothèses émises dans la carte.

## Contenu

### Formation initiale

Durée : deux jours de 9 à 17h et à distance. Le programme de la formation initiale s'articule autour des actions suivantes :

# CADRES

## EN MISSION

1. Augmenter son sentiment de confiance dans la possibilité d'intervenir dans le développement d'activité de son organisation, notamment grâce aux cartes de Wardley.
2. Schématiser une chaîne de valeur sur la base de la compréhension du système de son client.
3. Mettre en évidence le décalage et son impact entre la réalité et l'évolution réelle de la chaîne de valeur.
4. Analyser les opportunités de vente ou de développement dans la chaîne de valeur de sa cible.

### Entraînements

Durée : 4 x 3 heures.

Les entraînements sont primordiaux pour ancrer la formation dans la pratique des apprenant.e.s. Ils s'appuient sur les situations du quotidien des participants. Les entraînements sont structurés de manières à réaborder tous les sujets vues dans la formation initiale. Le programme d'entraînement est le suivant :

1. Entraînement à la cartographie en binôme.
2. Entraînement à la cartographie en direct.
3. Mise en situation réelle, partie n° 1 : concevoir mon action de collecte, d'analyse, ou de synthèse centrée sur la recherche de certaines opportunités.
4. Mise en situation réelle, partie n° 2 : présenter et justifier le projet d'action.

### Pédagogie et organisation

- Organisation

La première partie de formation est une session de deux jours. Elle a vocation à poser les bases théoriques et pratique de la méthode. La suite de la formation est constituée de quatre entraînements collectifs ponctués de rappels ou d'approfondissements théoriques.

Cette formation est réalisée à distance et utilise au mieux les outils numériques pour faciliter l'apprentissage et la communication. Un canal de discussion dédié est créé pour l'occasion. Il facilite la cohésion et la communication dans la promotion.

La formation se déroule sur quatre semaines maximum. Ce découpage respecte le rythme d'apprentissage du cerveau.

- Pédagogie

Les temps magistraux sont ponctuels et minoritaires. La formation est construite autour d'ateliers ludiques qui mettent la découverte et la pratique au cœur de la formation.

- Matériels

Vous repartirez de cette formation avec un ensemble de synthèses théoriques et de guides pratiques en ligne directement téléchargeable au format PDF sur vos supports.

### Positionnement et Modalités d'évaluation des acquis

- Positionnement

# CADRES

## EN MISSION

Avant la formation, vous recevrez un questionnaire de positionnement. Ce questionnaire évalue les prérequis nécessaires à la constitution d'un groupe de niveaux homogène.

Au cas où la formation serait inadaptée, un remboursement des frais engagés est prévu.

- Modalité d'évaluation

L'évaluation des acquis se fait pendant le temps de formation avec des évaluations formatrices et des autoévaluations.

Dans le but d'améliorer l'expérience et la pertinence de la formation, une évaluation à chaud de la formation est demandé à la fin de la formation aux participant.e.s. Tandis qu'une évaluation à froid est envoyée aux participants trois mois après la formation.

### Mode de validation

Attestation de fin de formation : devant être complétée par Mathieu Jolly

### Financements possibles

- Fonds propres
- OPCO

### Modalités et délai d'accès

Durée : 26 heures.

Format : à distance.

Convocation : 7 jours avant la formation

Délais d'accès : 7 jours avant la formation.

Modalités d'annulation ou de report :

- 4 participant.e.s minimum,
- arrêt maladie du formateur,
- problèmes techniques indépendants du formateur le jour de la formation.

### Référent handicap

**PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP** : (*mise en place de compensation...*)

**Contact** : Référent handicap 02 51 84 95 55 / 06 28 70 45 28 / [nadiahadjeri@cadresenmission.com](mailto:nadiahadjeri@cadresenmission.com)

### Intervenant

Mathieu Jolly est spécialiste des cartes de Wardley. En 2023, il a traduit le livre Wardley Maps de l'auteur de la méthode. Aujourd'hui, il anime et développe la communauté française. Il forme au framework des cartes de Wardley.

# CADRES

## EN MISSION

---

En parallèle de l'activité de formation, il accompagne les décisionnaires dans l'élaboration d'une stratégie et les entreprises qui s'engagent pour la transition écologique.

### Parcours

- Ingénieur génie-civil et géotechnique
- CTO freelance (web development)
- Entrepreneur
- Formé aux enjeux écologiques