



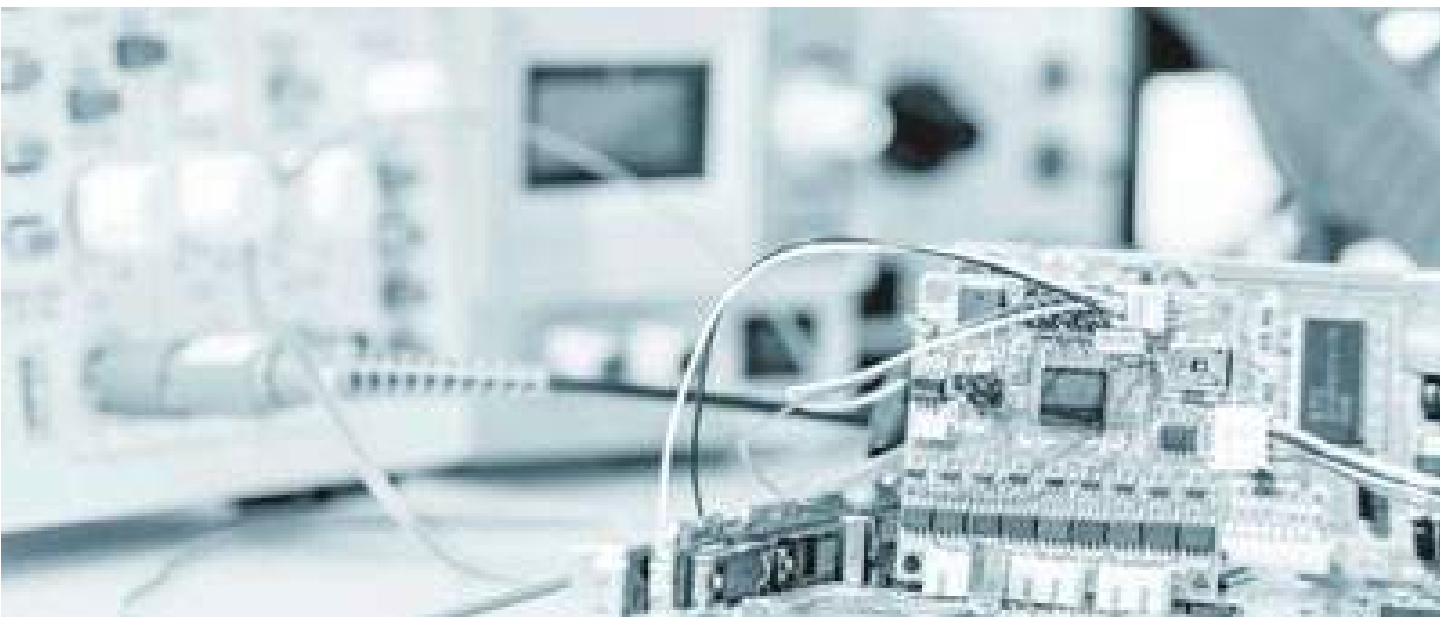
DYVEM

Ingénierie en développement de marchés

Organisme de formation DATADOCK

Enregistré sous le numéro 52440815344

CATALOGUE FORMATION 2018



Marketing industriel et Business Développement

INDUSTRIE DU FUTUR

SECTEURS ÉNERGIES – BIENS D'ÉQUIPEMENT – NOUVELLES TECHNOLOGIES

DYVEM SAS

Parc d'activités Maisonneuve
6 rue Marcel Dassault, Bâtiment A, 1^{er} étage
44980 Sainte-Luce-sur-Loire

SOMMAIRE

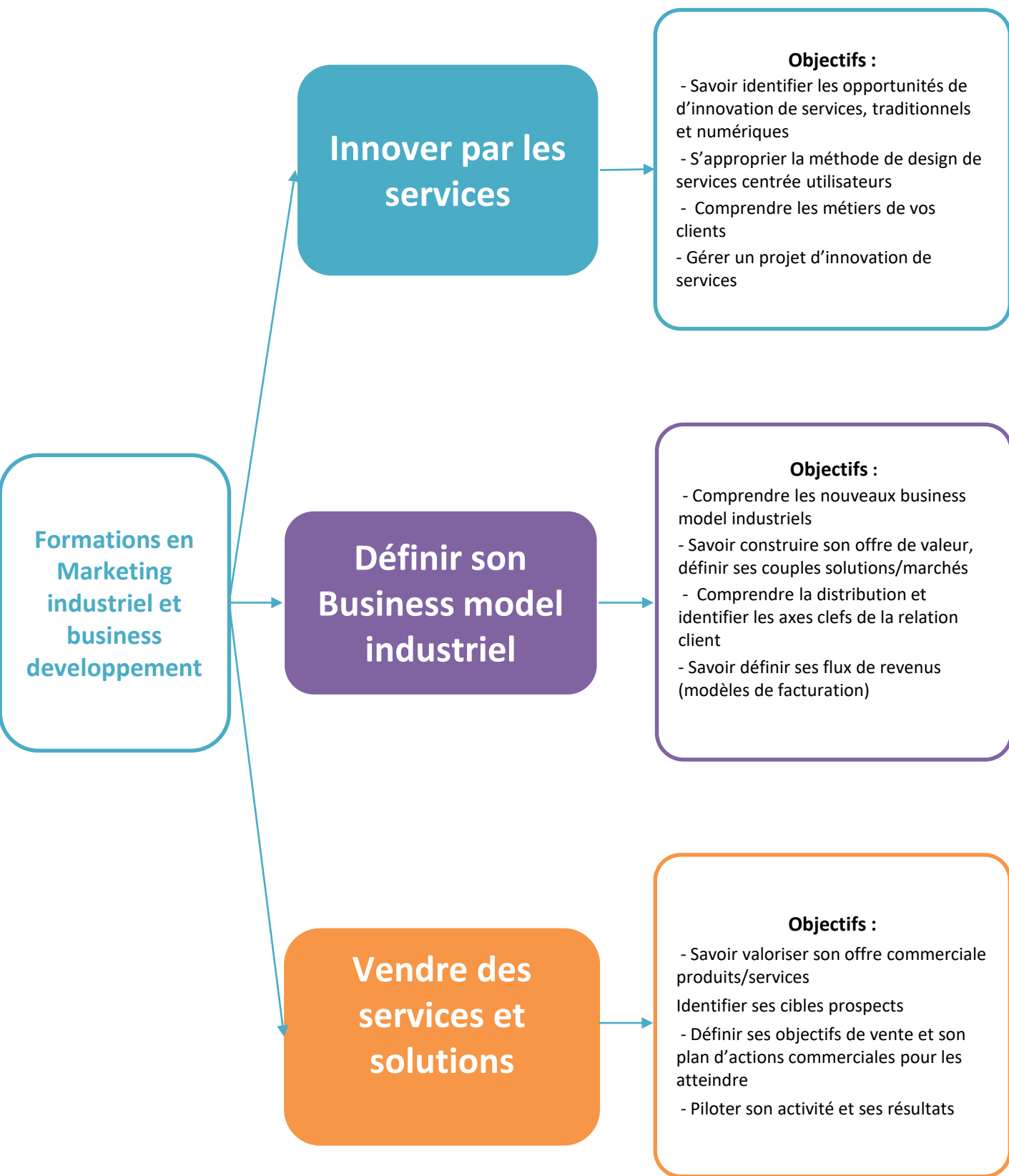
FORMATIONS

Organigramme des formations.....	P 3
• Innover par les services.....	P 4
• Définir son Business model industriel.....	P 5
• Vendre des Services et Solutions	P 6

PRÉSENTATION ET INFORMATIONS PRATIQUES

Présentation de DYVEM.....	P 7
La méthodologie DYVEM.....	P 8
Les formateurs.....	P 9
Modalités pratiques	P 10
Calendrier des formations	P 11
Fiche d’inscription.....	P 12
Conditions générales de ventes	P 13

3 formations clefs



Innovier par les services

Objectifs :

- ✓ Savoir identifier les opportunités de développement et innovation de services, traditionnels et numériques
- ✓ S'appropriier la méthode structurante DYVEM pour amorcer une démarche de conception
- ✓ Définir les scénarios de modèles économiques

PROGRAMME

1 Analyser sa chaîne de valeur et son positionnement de marché

- Comment identifier son écosystème et se positionner dans la chaîne de valeur de son marché ?
- Comment étudier son marché (offres, modèles économiques, pratiques marketing et commerciales...) et se positionner par rapport aux principaux acteurs et concurrents ?
- Comment identifier les tendances, enjeux et évolutions de son marché (IOT et data, Industrie du futur, outils numériques, flux de revenus, canaux de ventes...) impactant son modèle économique d'aujourd'hui et de demain ?

2 Concevoir son offre de services centrée utilisateurs

- Conception-Design à partir des usages métiers des acteurs de sa chaîne de valeur / à partir du cycle de vie du produit
- Comment formaliser l'offre de valeur de ses nouvelles solutions produits et services ?
- Comment co construire ses offres ? Avec ses fournisseurs, ses clients

3 Définir les scénarios de modèles économiques

- Vision sur les nouveaux modèles économiques industriels
- Mise en place d'une démarche d'intelligence collaborative pour définir vos scénarios

PUBLIC

Dirigeants,
Responsables Innovation, R&D,
Marketing
Start'up, TPE, PME, ETI

LES + DE LA FORMATION

Application de la méthode et des outils sur le contexte réel d'entreprise de chaque participant

PROFIL DU FORMATEUR

Double compétence technique et marketing
Double culture industrielle et marchés



1 jour



1 590 € HT / pers
Déjeuner inclus

Définir son Business model industriel

Objectifs :

- ✓ Comprendre les nouveaux business model industriels
- ✓ Savoir construire son offre de valeur, définir ses couples solutions/marchés
- ✓ Comprendre la distribution et identifier les axes clefs de la relation client
- ✓ Définir ses flux de revenus et modèles de facturation

PROGRAMME

1 Analyser son offre de valeur et sa construction stratégique avec ses clients

- Vision sur les nouveaux business model industriels
- Comment analyser et évaluer son business modèle existant ? (Business model Canvas, Lean Canvas)
- Construire son offre de valeur et définir ses couples solutions/marchés
- Circuits de distribution et leviers clefs de la relation client

2 Analyser ses activités et ressources clefs

- Comment analyser ses clés de performance ?
- Comment identifier ses ressources clés (moyens, procédés, Hommes, compétences, partenaires) ?
- Comment recenser les coûts liés au business modèle ?

3 Synthèse de vos actions pour construire votre business modèle

- Identifier vos axes de travail et les points saillants pour construire votre business modèle au sein de votre entreprise

PUBLIC

Dirigeants,
Responsables Innovation,
R&D, Marketing
Start'up, TPE, PME, ETI

LES + DE LA FORMATION

Application de la méthode et des outils sur le contexte réel d'entreprise de chaque participant

PROFIL DU FORMATEUR

Double compétence technique et marketing
Double culture industrielle et marchés



1 jour



1 590 € HT / pers
Déjeuner inclus

Vendre des Services et Solutions

« Ne pas faire de préparatif est le plus grand des crimes. Etre prêt à toute éventualité est la plus grande des vertus » Sun Tzu

Objectifs :

- ✓ Savoir connaître et comprendre les enjeux de vos clients
- ✓ Se préparer et s'initier à la vente complexe et fédérer les acteurs de la vente
- ✓ Piloter l'activité commerciale et ses résultats

PROGRAMME

1 Les 6 points clefs de la vente stratégique

- Comprendre les enjeux de vos clients, son métier, sa chaîne de valeur
- Vendre avec succès dans un monde en constant changement
- Le schéma stratégique de ventes
- Se concentrer sur les clients gagnants – gagnants

2 Se préparer, s'initier à la vente complexe et fédérer les acteurs de la vente

- L'analyse stratégique, les parties prenantes à l'achat, qualifier les niveaux de réceptivité, identifier son « coach » chez le client
- Apprendre à gérer le temps de vente, priorité et allocation du temps
- Communiquer, fédérer et intégrer les acteurs de l'entreprise dans le cycle de vente
- Travailler son closing

3 Piloter l'activité commerciale et ses résultats

- Atteindre les acheteurs économiques ? Stratégie et tactique
- Comment s'organiser et gérer son activité ? mon plan de contact hebdomadaire, mon CRM
- Comment piloter mon avancement et mes résultats ? Mes outils de pilotage et indicateurs de performance

PUBLIC

Dirigeants,
Responsables Innovation, R&D,
Marketing
Start'up, TPE, PME, ETI

LES + DE LA FORMATION

Application de la méthode et des outils sur le contexte réel d'entreprise de chaque participant

PROFIL DU FORMATEUR

Double compétence technique et marketing
Double culture industrielle et marchés



1 jour



1 590 € HT / pers
Déjeuner inclus

Présentation de DYVEM

Genèse de DYVEM

La société DYVEM s'est créée en 2014 à partir d'un constat :

Seuls 10 à 20 % des budgets innovations R&D se transforment en résultats économiques. Notre culture de l'ingénierie, du savoir faire technique et technologique mérite mieux !

Sandrine Mollé, fondatrice de DYVEM, s'appuie sur 17 ans d'expérience en amorçage de nouveaux marchés (industrie et systèmes d'information), sur ses travaux en marketing industriel, développement commercial de grands comptes et animation de dirigeants de PME PMI.



Le leitmotiv de l'équipe DYVEM : contribuer tous les jours au développement concret de notre industrie d'aujourd'hui et de demain vers « l'industrie du futur ».

Notre mission

Vous aider intégrer vos innovations industrielles sur le marché et à les transformer en chiffre d'affaires

Notre méthode

DYVEM 360° ©, méthode déposée, alliée à nos profils doubles compétences techniques et commerciales, nos outils numériques et Data ciblées

Nos valeurs

L'écoute, l'expertise, le dépassement de soi et l'esprit d'équipe sont les piliers de notre engagement à vos côtés pour atteindre vos résultats

Notre offre de services

- Études d'innovations et conception d'offres
- Marketing stratégique et tests marchés
- Déploiement de la performance commerciale

Nos partenaires



Les formateurs

Double compétence technique et marketing/business développement

Chaque formateur membre de l'équipe DYVEM est doté de la double compétence technique et marketing / business développement

2 formateurs seniors expérimentés

Sandrine MOLLÉ

18 ans d'expérience en gestion de grands comptes, marketing et direction commerciale d'activités d'Ingénierie industrielle et numérique.

Expérimentée dans la mise en place de stratégies et d'organisation qui ont permis de construire, former, impulser, et consolider le positionnement de centres de profit sur leurs marchés, fondatrice de DYVEM



Yann DENIAUX

25 ans d'expérience dans le développement commercial et le marketing opérationnel. Spécialisé dans la gestion documentaire, puis dans le traitement et la gestion de l'information, enfin dans l'informatique et l'hébergement de données au service de PME/PMI et grands groupes.

Sa vision : la Méthode avant l'Outil, le Client avant le Produit, l'Humain avant l'Organisation



La méthodologie DYVEM

L'objectif de nos formations pour vos métiers industriels

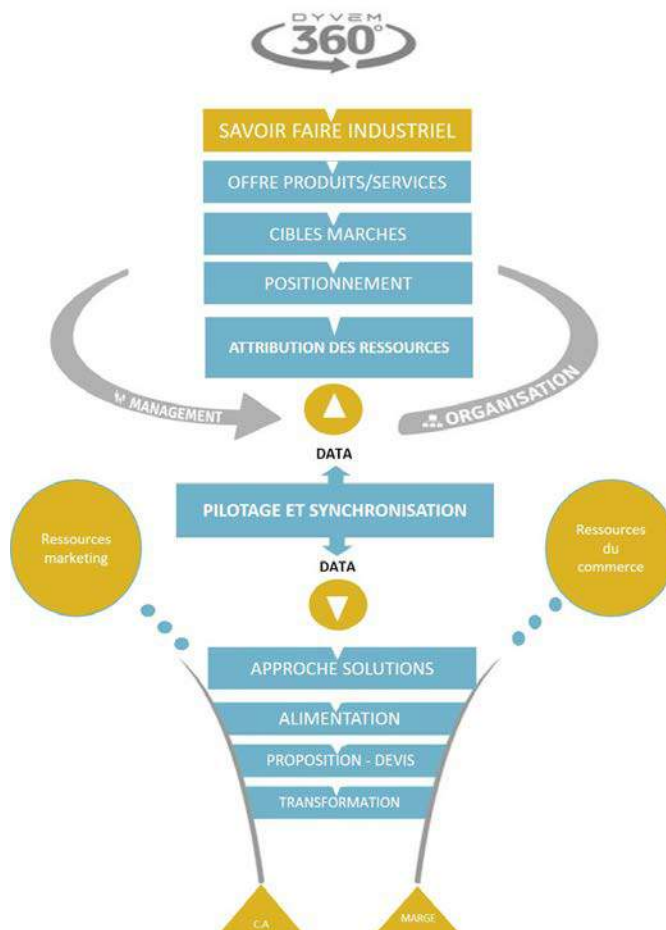
Vous donner les compétences et outils pour

- Innover dans vos produits et services industriels
- Cibler et vous ouvrir de nouveaux marchés
- Développer votre performance marketing et commerciale

Le + des formations DYVEM

- Appropriiez-vous la méthodologie **DYVEM 360°**
- Travaillez sur vos propres projets d'entreprise
- Repartez avec vos outils opérationnels.

Nos formations peuvent se prolonger par des prestations d'expertise et d'accompagnement sur mesure.



Modalités pratiques

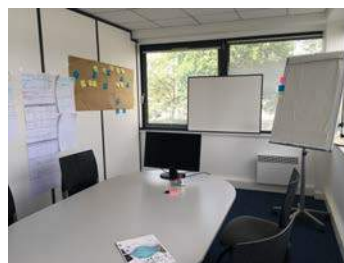
Modalités d'organisation

Les formations proposées dans ce catalogue peuvent se dérouler selon l'un des formats suivants :

- Formations inter-entreprises
 - se déroulent dans les locaux de DYVEM à Ste Luce sur Loire
 - regroupent des participants venant d'entreprises différentes
 - un minimum de 4 participants est requis pour maintenir la formation
 - Choisir la date qui vous convient et remplir la fiche d'inscription (page 8) ou nous contacter directement aux coordonnées indiquées ci-dessous.

- Formations intra-entreprise
 - les experts DYVEM se déplacent dans vos locaux
 - devis et date sur demande
 - les frais de déplacement sont à votre charge

Un cadre professionnel et convivial, des outils collaboratifs



Lieu des formations inter-entreprises

DYVEM - Parc d'activités Maisonneuve
 6 rue Marcel Dassault
 Bât A, 1^{er} étage
 44980 Ste Luce sur Loire



Contact

Melanie.ajot@dyvem.com

Calendrier des formations

Sessions 2018

	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet
Innover par les services	18 jan	15 fév	1 mars 29 mars	26 avr	24 mai	21 juin	03 juillet
Définir son Business model industriel	23 jan	1 fév	15 mars	12 avr	10 mai	7 juin	5 juillet
Vendre les Services et Solutions	11 jan	8 fév	22 mars	19 avr	17 mai	14 juin	12 juillet

	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc
Innover par les services	29 août	11 sept	09 oct 11 oct	06 nov 08 nov	04 dec 06 dec
Définir son Business model industriel	30 août	18 sept	16 oct 18 oct	13 nov 15 nov	11 dec 13 dec
Vendre les Services et Solutions	31 août	25 sept	23 oct 25 oct	20 nov 22 nov	12 dec 14 dec

Fiche d'inscription

Contact Dyvem : melanie.ajot@dyvem.com

Contact pour la gestion du dossier

M. Mme Nom Prénom
 Fonction
 Email Tel :

Participant à la formation

M. Mme Nom Prénom
 Fonction
 Email Tel :

Formations retenues

	DATE	TARIF HT
<input type="checkbox"/> Innover par les services		
<input type="checkbox"/> Définir son Business model industriel		
<input type="checkbox"/> Vendre les Services et Solutions		

Conditions tarifaires

Ces formations peuvent être prises en charge au titre de votre plan de formation ou du compte personnel de formation (CPF), sous réserve des accords de votre branche et des formations éligibles.

Autres conditions

Un **minimum de 4 participants** sera exigé pour confirmer chaque formation. En cas de demandes plus importantes que les capacités d'accueil (8 stagiaires maximum), d'autres dates pourront être envisagées ultérieurement

La signature de la présente fiche d'inscription vaut acceptation des conditions générales de vente en page 15, et des modalités pratiques d'inscription



Conditions Générales de Vente

L'entreprise reçoit deux exemplaires de la convention de formation prévue par la loi et s'engage à retourner un exemplaire signé à DYVEM 15 jours avant le début de la formation.

Le courrier d'accompagnement sert de convocation.

A l'issue de la formation, l'entreprise reçoit une facture.

Sauf inscription et paiement en ligne, les factures sont payables sans escompte à réception pour les formations inter-entreprises et intra-entreprises.

En cas de paiement effectué par un OPCA (organisme payeur), il appartient au bénéficiaire de s'assurer de la bonne fin du paiement par l'organisme qu'il aura désigné.

Après plusieurs relances, écrites d'une part, puis téléphoniques d'autre part, si celles-ci restent infructueuses, DYVEM remet le dossier au contentieux.

Conditions d'annulation et de report :

Toute demande de report ou d'annulation a des répercussions sur le déroulement de la formation.

Nous vous demandons de les limiter aux seuls cas de force majeure. Dans tous les cas, nous vous invitons à contacter votre interlocuteur le plus rapidement possible afin de trouver une solution.

En cas d'annulation trop tardive (moins de 6 jours ouvrés avant le début de la formation), nous serons dans l'obligation de vous facturer un dédit à titre d'indemnité forfaitaire :

- 80 % du prix en cas d'annulation dans un délai inférieur ou égal à 2 jours ouvrés avant le début de la formation
- 50 % du prix en cas d'annulation dans un délai compris entre 2 et 6 jours ouvrés avant le début de la formation

DYVEM se réserve le droit d'annuler ou de reporter l'ouverture d'une formation inter-entreprises dans un délai de 8 jours avant le démarrage de l'action si celle-ci ne respecte pas un quota minimum de participants pour la formation inter-entreprises.

Tarifs :

Les tarifs des formations inter-entreprises sont indiqués hors taxes, frais d'accueil et de déjeuner (plateau repas) inclus. Ils sont valables pour l'année en cours. Toute prestation spécifique fera l'objet d'une proposition commerciale.

Litiges :

Si une contestation ou un différend ne peut être réglé à l'amiable, le Tribunal de Commerce sera seul compétent pour régler le litige.

DYVEM : Société de services aux industries - énergie, biens d'équipement, nouvelles technologies.

SAS au capital de 30 000 € - SIRET 80505293300027 – APE 7022Z – N° TVA FR 43 805 052 933

Parc d'activités Maisonneuve - 6 rue Marcel Dassault – Bât A, 1^{er} étage - 44980 Sainte-Luce-sur-Loire



DYVEM

Ingénierie en développement de marchés

CONTACT

melanie.ajot@dyvem.com

DYVEM SAS

Parc d'activités Maisonneuve
6 rue Marcel Dassault
Bâtiment A, 1^{er} étage
44980 Sainte-Luce-sur-Loire

