

# créativité... innov'acteurs, phosphorez pratique et prenez de l'avance



La créativité n'est ni un mystère,  
ni un don du ciel, tout juste une  
tournure d'esprit.

Appliquée à l'entreprise, c'est  
surtout une somme de techniques  
qui s'acquièrent et s'exploitent  
de façon structurée.

L'objet de ce stage est de faire  
retrouver à vos équipes leur  
potentiel créatif, en leur apportant  
les outils nécessaires pour ne pas  
"phosphorer" dans le vide.

## OBJECTIFS

- Identifier les enjeux de la créativité
- Entre les "géo-trouve-tout" solitaires et les fans du brainstorming, comment être plus intelligents à plusieurs ?
- Savoir poser clairement les problèmes
- Savoir quand utiliser les techniques créatives et choisir les plus adaptées
- Maîtriser l'usage des techniques de production d'idées
- Savoir exploiter méthodiquement et efficacement les idées et les solutions
- Savoir vendre ses idées et gérer les objections

## DUREE

3 jours  
(le résidentiel est fortement conseillé)

## LE PLUS PEDAGOGIQUE

Ce stage aborde chaque outil par des mises en pratique individuelles et en ateliers. La dynamique et le plaisir sont bien sûr présents, même si nous n'abordons que des outils applicables aux problématiques de l'entreprise.

Tests et jeux permettent aux stagiaires de se challenger en toute convivialité.

## PERSONNES CONCERNÉES

**Tout public**

Groupes : 10 participants maximum

## CONTENU

### Pourquoi être créatif ?

- Les enjeux pour l'entreprise, votre service et vous même

### Comment être créatif ?

#### De la production d'idées au choix des solutions

Le Creativ Problem Solving et l'ensemble des techniques adaptées à vos enjeux



#### Outils de divergence

- Technique des attributs
- Avocat de l'Ange
- Matrice de découverte
- Matrice morphologique
- Mot au hasard
- Le contre-pied
- Brainstorming
- Métaplan
- Consultant virtuel
- Les 6 chapeaux
- Brainwriting

#### Outils de convergence

- Le choix des critères
- Le coup de cœur
- Le vote secret
- Le vote pondéré
- Les matrices multicritères
- La fiche ID

### De l'idée à la vente

- Comment passer de l'idée à la solution puis de la solution au plan d'action
- Training : vendre ses idées et répondre aux objections