

Challenge des Brigades

Expérience Conquête

DURÉE

7 heures

FORMAT

Parcours expérientiel

FINANCEMENT

À définir avec l'entreprise

Déroulé de la journée

09:00 — 09:30	FORMATION	Accueil, objectifs et attentes Présentation du parcours et recueil du contexte client. De l'idée au marché : imaginer, construire et vendre une offre en équipe. Positionnement initial des participants.
09:30 — 11:00	FORMATION	Marché, cible et proposition de valeur Comprendre son marché et identifier sa cible. Construire une offre et son positionnement, définir sa proposition de valeur et ses éléments différenciants. Exercices adaptés à l'entreprise.
11:00 — 12:30	FORMATION	Prix, argumentaire et conviction Réfléchir au prix et au business model. Transformer les caractéristiques en bénéfices clients. Construire un argumentaire, convaincre son interlocuteur et défendre collectivement une proposition.
12:30 — 13:30	PAUSE	Pause déjeuner Temps de pause et échanges informels.
13:30 — 14:00	CHALLENGE	Briefing culinaire et constitution des brigades Chaque brigade découvre sa mission et définit la cible à laquelle elle souhaite proposer ses bouchées. Répartition des rôles et règles d'hygiène et de sécurité avec Chef Genfy.
14:00 — 15:15	CHALLENGE	Des bouchées au concept produit Création des bouchées et construction d'un concept produit : nom, bénéfices clients, différenciation et originalité. Déterminer le prix et la logique économique de l'offre.
15:15 — 16:15	CHALLENGE	Argumentaire et pitch de vente devant le jury Transformer les caractéristiques en arguments et bénéfices clients. Préparer puis réaliser un pitch devant le jury. Se coordonner pour vendre ensemble le projet, défendre la proposition et répondre aux objections.
16:15 — 17:00	ÉVALUATION	Débrief, évaluation et transposition en entreprise Évaluer la cohérence cible-offre-prix-argumentaire et la qualité du pitch. Identifier les acquis puis formaliser un plan d'action commercial applicable à l'entreprise.

