

SÉMINAIRE N.A.S.D.I.A.

New Approach to Strategy, Disruption, Innovation & Anticipation

Flying Gate

Former les innovateurs, stratèges et entrepreneurs de demain

Présentation du séminaire

Dans un environnement économique caractérisé par l'accélération technologique, l'intelligence artificielle, les mutations des marchés et l'émergence constante de nouveaux modèles d'affaires, les entreprises ont besoin de profils capables d'anticiper, de concevoir et de piloter l'innovation.

Le séminaire N.A.S.D.I.A. (New Approach to Strategy, Disruption, Innovation & Anticipation) développé par Flying Gate répond à cet enjeu en proposant une formation immersive, pratique et professionnalisante autour de la prospective stratégique, de l'analyse des marchés, de la création de valeur et de l'innovation de rupture.

Construit selon une approche "Learning by Doing", le séminaire permet aux étudiants de réutiliser l'ensemble des connaissances acquises durant leur cursus afin de les transformer en projets entrepreneuriaux concrets.

À travers une succession d'ateliers, de mises en situation, d'analyses stratégiques et de travaux collaboratifs, les participants développent une véritable capacité à imaginer les marchés de demain et à concevoir des innovations à fort potentiel.

Objectifs pédagogiques

À l'issue du séminaire, les participants seront capables de :

- Développer une vision prospective de leur environnement économique.
- Identifier les opportunités de croissance et d'innovation.
- Réaliser une analyse stratégique complète d'une organisation.
- Comprendre les mécanismes de l'innovation permanente et de rupture.
- Concevoir des produits ou services innovants.
- Construire un modèle économique viable.
- Élaborer une stratégie de développement.
- Utiliser les principaux outils de diagnostic stratégique.
- Mobiliser l'intelligence artificielle comme accélérateur de réflexion et de production.
- Travailler efficacement en équipe sous contrainte de temps.
- Préparer une présentation professionnelle destinée à des investisseurs.
- Réaliser une simulation de levée de fonds.

Le séminaire constitue également un excellent exercice de validation des acquis des années précédentes en permettant aux étudiants de réinvestir leurs connaissances en marketing, management, finance, communication et entrepreneuriat.

Public concerné

Le séminaire s'adresse aux étudiants de :

- Écoles de commerce

- Écoles d'ingénieurs
- Écoles de communication
- Formations marketing
- Formations vente et développement commercial
- Formations finance et gestion
- Parcours entrepreneuriat et innovation

Niveau recommandé

- Étudiants de 4e année
- Étudiants de 5e année

Cas particulier

Pour les étudiants de 3e année, le séminaire est proposé sous un format adapté de 4 heures hebdomadaires.

Prérequis

- Niveau Bac+3 minimum recommandé.
 - Bases en gestion, marketing ou management appréciées.
-

La méthode N.A.S.D.I.A.

La méthode N.A.S.D.I.A. est le résultat de plus de 40 années d'expérience de Marc, directeur de Flying Gate, dans les domaines de la prospective, de la stratégie, de l'innovation et du développement des organisations.

Cette méthodologie a été spécifiquement adaptée à l'enseignement supérieur afin de permettre aux étudiants de maîtriser rapidement les mécanismes de création de valeur et de transformation stratégique.

N.A.S.D.I.A. signifie :

N — New

Développer une nouvelle façon d'observer les marchés et les transformations.

A — Approach to

Appliquer une méthode structurée et reproductible.

S — Strategy

Construire une vision stratégique durable.

D — Disruption

Identifier les ruptures créatrices d'opportunités.

I — Innovation

Imaginer et développer les innovations de demain.

A — Anticipation

Préparer les organisations aux futurs possibles.

Une pédagogie Learning by Doing

Le séminaire repose sur un principe simple :

50 % théorie

Présentation des concepts, méthodes et outils.

50 % pratique

Travail en équipes de 10 étudiants maximum afin de produire un livrable directement exploitable.

Chaque séquence de deux heures est organisée selon le modèle :

- 1 heure d'apport méthodologique

- 1 heure de production collaborative

Cette approche favorise :

- l'apprentissage actif ;
 - l'intelligence collective ;
 - la prise de décision ;
 - la créativité ;
 - l'autonomie ;
 - l'esprit entrepreneurial.
-

Livrable final

Les étudiants travaillent en équipes afin de concevoir une innovation de rupture répondant à un besoin identifié sur un marché.

Chaque équipe produit :

- Une analyse stratégique complète ;
- Un Business Model ;
- Un Business Plan ;
- Une stratégie marketing ;
- Des prévisions financières ;
- Un Pitch Deck professionnel ;
- Une présentation de levée de fonds.

Le projet est présenté devant un jury dans les conditions d'une véritable recherche de financement.

Modalités

Durée

20 à 24 heures de formation.

Formats possibles

- 3 jours intensifs
- 12 séances de 2 heures
- Format hybride adapté aux contraintes de l'établissement

Mode d'enseignement

- Présentiel
 - Distanciel
 - Hybride
-

Compétences développées

À l'issue du séminaire, les étudiants maîtrisent :

- La prospective stratégique
 - L'analyse stratégique
 - Le marketing stratégique
 - La création d'entreprise
 - L'innovation de rupture
 - Les outils de créativité
 - La gestion de projet
 - Le travail collaboratif
 - Les fondamentaux de la levée de fonds
 - L'utilisation de l'intelligence artificielle en contexte professionnel
-

Flying Gate

Learning by Doing • Prospective • Stratégie • Innovation

Former aujourd'hui les entrepreneurs et innovateurs qui construiront les marchés de demain.