

LEAN MANAGEMENT

LEAN ENGINEERING : COMMENT CONCEVOIR LA BONNE OFFRE

Comment concevoir des offres, produits ou services, qui séduiront vos clients ?

Le Lean répond à cette question en proposant des pratiques et des outils pour co-développer une compétence clé de l'ingénierie : la connaissance. En s'appuyant sur les principes itératifs et collaboratifs du Design Thinking, développer la connaissance de ses clients, de ses concurrents, de ses équipes et de ses fournisseurs permet de produire les BONNES offres avec les BONS processus.

Programme

Jour 1

Le challenge du Lean Engineering

- La stratégie Lean
- Les défis de l'ingénierie

Trouver les bonnes innovations :

- Interroger les clients : la VOC et les *Key Value Attributes*
- Analyser la concurrence : *Concurrent Engineering– Tear down*
- Formaliser l'analyse : *Value Proposition Canvas*, diagramme de Kano

Jour 2

Une stratégie itérative incrémentale

- Valider l'adhésion du client : l'agile, le Lean Startup
- Livrer de la valeur : le MVP
- Une approche globale : le Lean Canvas

Elaborer et mettre en place le bon processus de conception

Piloter le projet avec l'Obeya



Objectifs et modalités

Animée par un coach Lean, cette formation associe des approches ludiques, théoriques et des cas réels pour :

- comprendre les fondamentaux de la méthode, sa logique et la bonne manière de faire ;
- découvrir les bénéfices concrets apportés par le Lean Engineering ;
- savoir par où, et comment commencer dans son périmètre et ses équipes.

Durée : 14 heures (soit 2 jours)

Prérequis : Aucun prérequis

Public visé : Managers, responsables de bureau d'études, responsables développement, responsables marketing, chefs de produit, responsables métiers, chef de projets, program managers de développement produit, experts et responsables Lean.

Pédagogie :

Apport théorique, *serious game*, mise en pratique de techniques Lean Engineering

Prix : 990€ HT par personne

Référence : LM5