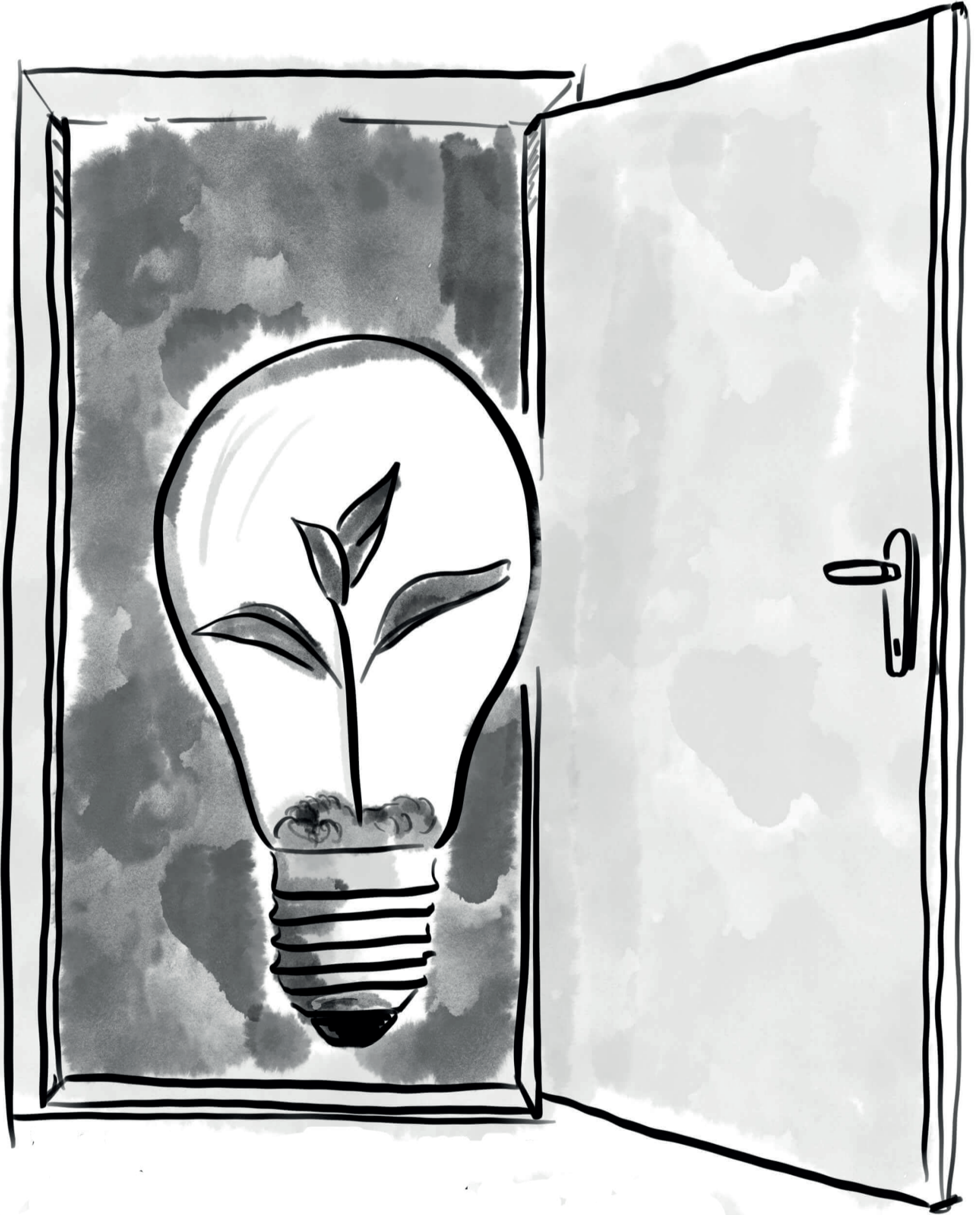


2019

Agence nationale de valorisation des résultats  
de la Recherche et du Développement Technologique

ANVREDET  
INSTITUT



# FORMATION EN INNOVATION



Dr Mounsi Nedjouda DEMMOUCHE  
Directrice Générale de l'ANVREDET  
Tél: 0661 19 86 52  
[n.demmouche@anvredet.org.dz](mailto:n.demmouche@anvredet.org.dz)

# CONTENU DE LA FORMATION

## INNOVER

**Business plan**  
**Business model canevas**  
**Booster la créativité en équipe avec les Innovations Games**  
**Designthinking**  
**La créativité, l'innovation et la co-conception**  
**Maîtriser les bases de la PI**  
**Maîtriser les bases de la PI**

## PROTEGER

**Maîtriser la PI les brevets**  
**Rédiger efficacement une demande de Brevet**  
**Gérer les procédures administratives de brevet**  
**Maîtriser les procédures d'examen des brevets**  
**Maîtriser les dépenses de brevets**  
**Protéger ses inventions à l'international : mettre en œuvre une politique**

## MARKETER

**Marketing de l'innovation**  
**EDM : études de marché**  
**Matrices d'analyse : SWOT, Chaine de valeur, Océan bleu**  
**Plan marketing**  
**Communication commerciale**

## VALORISER

**Valorisation et Transfert technologique**  
**Open-innovation et partenariat**  
**Contrats de recherche et développement public / privé**  
**Gérer la PI dans les copropriétés.**  
**Négocier les contrats de TT avec succès**  
**Maîtriser les contrats brevets : bases**  
**Analyser son portefeuille de brevets pour le valoriser**

## MANAGER

**Gérer les projets et les activités opérationnelles simultanément**  
**Les méthodologies générales de management de projet**  
**La maîtrise des risques et l'anticipation**  
**La planification de projet avec MS Project**  
**Gérer l'équipe**  
**Gérer le stress et le temps**  
**Pilotage financier du projet**

## COMMUNIQUER

**Comment présenter un projet : techniques et types de pitch efficaces**  
**Communication non verbale : gestuelle**  
**Négociation commerciale**  
**Communication interpersonnelle**  
**Analyse transactionnelle**  
**PNL : Programmation Neuro-Linguistique**

## Participants

**Chefs d'entreprises,  
Porteurs de projet,  
Responsables marketing,  
Responsables produit  
Gestionnaire d'incubateur**



## Objectifs d'apprentissage

**Distinguer innovation et créativité  
Découvrir les typologies d'innovation  
Identifier par l'expérience les freins à l'innovation  
Comprendre pourquoi innover en entreprise peut être difficile  
et comment y remédier  
Découvrir les leviers qui favorisent l'innovation et comment les mettre en œuvre  
Connaître une méthodologie en étapes pour innover**

## Contenu

**Business plan  
Business model canevas  
Booster la créativité en équipe avec les Innovations Games  
Designthinking  
La créativité, l'innovation et la co-conception  
Maîtriser les bases de la PI  
Stratégie d'innovation  
Lean Startup**

### Dates

Aucune session n'est programmée pour cette formation ?  
Demandez-nous de la programmer.



## Participants

**Chefs d'entreprises,  
Porteurs de projet,  
Responsables marketing et stratégie  
Responsables juridiques et juristes  
Gestionnaire d'incubateur**

**PROTEGER**

## Objectifs d'apprentissage

**Identifier les différents systèmes de protection de la propriété intellectuelle.  
Maîtriser l'application de la propriété intellectuelle aux technologies de l'information et de la communication.  
Défendre ses droits de propriété intellectuelle face à la contrefaçon et au piratage.  
Connaître l'étendue de la protection  
Connaître les institutions en charge de la PI au niveau national et international**

## Contenu

**Maîtriser la PI les brevets  
Rédiger efficacement une demande de Brevet  
Gérer les procédures administratives de brevet  
Maîtriser les procédures d'examen des brevets  
Maîtriser les dépenses de brevets  
Protéger ses inventions à l'international : mettre en œuvre une politique**

### Dates

Aucune session n'est programmée pour cette formation ? Demandez-nous de la programmer.





## Participants

**Chefs d'entreprises,  
Porteurs de projet,  
Responsables marketing,  
Chercheurs  
Gestionnaire d'incubateur**



## Objectifs d'apprentissage

**Savoir collecter l'information sur le marché et l'analyser  
Comprendre son environnement  
Identifier sa cible  
Maitriser les différentes matrices  
Prendre des décisions stratégiques  
Mettre en œuvre un plan d'action marketing**

## Contenu

**Marketing de l'innovation  
EDM : études de marché  
Matrices d'analyse : SWOT, Chaine de valeur, Océan bleu  
Plan marketing  
Communication commerciale  
Marketing de l'innovation**

### Dates

Aucune session n'est programmée pour cette formation ? Demandez-nous de la programmer.



## Participants

**Chefs d'entreprises,  
Porteurs de projet,  
Responsables marketing,  
Gestionnaires d'incubateur**



**VALORISER**

## Objectifs d'apprentissage

**Distinguer innovation et créativité  
Découvrir les typologies d'innovation  
Identifier par l'expérience les freins à l'innovation  
Comprendre pourquoi innover en entreprise peut être difficile  
et comment y remédier  
Découvrir les leviers qui favorisent l'innovation et comment les mettre en œuvre  
Connaître une méthodologie en étapes pour innover**

## Contenu

**Valorisation et Transfert technologique  
Open-innovation et partenariat  
Contrats de recherche et développement public / privé  
Gérer la PI dans les copropriétés.  
Négocier les contrats de TT avec succès  
Maîtriser les contrats brevets : bases  
Analyser son portefeuille de brevets pour le valoriser**

### Dates

Aucune session n'est programmée pour cette formation ? Demandez-nous de la programmer



## Participants

**Chefs d'entreprises,  
Porteurs de projet,  
Responsables marketing,  
Gestionnaires d'incubateur**



**MANAGER**

## Objectifs d'apprentissage

**Obtenir des prises de décision dans le projet.  
Motiver l'équipe projet et chaque équipier.  
Maîtriser l'avancement du projet.  
Conduire le changement induit par le projet.  
Maîtriser les finances**

## Contenu

**Gérer les projets et les activités opérationnelles simultanément  
Les méthodologies générales de management de projet  
La maîtrise des risques et l'anticipation  
La planification de projet avec MS Project  
Gérer l'équipe  
Gérer le stress et le temps  
Pilotage financier du projet**

### Dates

Aucune session n'est programmée pour cette formation ? Demandez-nous de la programmer.



## Participants

**Chefs d'entreprises,  
Porteurs de projet,  
Responsables marketing,  
Gestionnaires d'incubateur**



**COMMUNIQUER**

## Objectifs d'apprentissage

**Découvrir ses capacités de communicant par la prise de conscience de ses capacités afin de mieux optimiser ses potentialités et maîtriser son stress en situation de communication.**

**Maîtriser les méthodes de la communication par l'appropriation des méthodes les plus avancées pour mieux tisser une qualité relationnelle grâce à son expression persuasive.**

**S'exprimer de façon convaincante et vivante pour décrire, expliquer, faire valoir ses idées, faire adhérer ses interlocuteurs ou ses collaborateurs et révéler son potentiel de communicant.**

**Affirmer efficacement son leadership et optimiser ses compétences relationnelles pour être perçu, en toute circonstance professionnelle comme un leader de référence.**

**Réaliser des interventions sur des thèmes variés afin d'acquérir la maîtrise de techniques de communication pour éveiller l'intérêt, structurer les idées et convaincre son auditoire.**

**Formaliser et mettre en œuvre son projet progression en matière de communication avec la mise au point des modalités d'accompagnement des plans d'action de progrès post-formation.**

## Contenu

**Comment présenter un projet ? techniques et types de pitch efficaces**

**Communication non verbale : gestuelle**

**Négociation commerciale**

**Communication interpersonnelle**

**Analyse transactionnelle**

**PNL : Programmation Neuro-Linguistique**

**Dates**

Aucune session n'est programmée pour cette formation ?

Demandez-nous de la programmer.

