

Analyse de la Valeur

Afin d'anticiper les attentes, de déterminer les vrais besoins explicites et implicites pour mieux cibler la conception des produits, avec l'Analyse fonctionnelle et l'Analyse de la valeur vous pourrez réduire les coûts et les délais des projets et accroître les satisfactions (clients, salariés, dirigeants)

Module :

SC 104

Durée :

2 jours

Coût dates et lieux:

Voir documentation générale

Animateur :

Jean-Marc COEVOET

Jean-Marc COEVOET
JMC – CAVIN développement
11 rue d'Echenans
70 400 CHAGEY
06 74 12 33 50
jmc@jmccd-conseil.fr
www.jmccd-conseil.fr

Profil des participants:

- Ingénieurs et techniciens des services marketing, commerciaux, études, industrialisation, fabrication, méthodes, qualité
- Chef de produits, chef de projets
- Futurs animateurs ou participants à des projets de nouveaux produits

Objectifs :

- Comprendre et assimiler les principes de l'analyse fonctionnelle et de l'analyse de la valeur.
- Augmenter son potentiel d'innovation, ouvrir l'esprit sur différents types de solutions
- Animer un groupe de travail d'expression des besoins

Programme

➤ Situer l' Analyse de la valeur dans le développement d'un nouveau produit

- Définir le but
- Les bénéfices de l'analyse fonctionnelle

➤ Pratiquer l' analyse fonctionnelle

- La méthode de recherche des fonctions
- Préciser l'environnement et identifier les contraintes
- Structurer le besoin en ordonnant les fonctions.
- Caractériser: critères d'appréciation et flexibilité
- Hiérarchiser les fonctions
- Note bilan

➤ Animer et piloter un groupe de travail d'analyse fonctionnelle

- Les techniques de générations d'idées
- Les comportements de groupes
- La communication non verbale

➤ Rédiger un cahier des charges fonctionnel

- Déterminer les vrais besoins
- Les check liste pour constituer un cahier des charges
- Les différents scénarios
- Le complément analyse fonctionnelle, analyse de la valeur
- Le pré chiffrage des scénarios

➤ Techniques d'animation

- Être concret et poser les bonnes questions
- L'animation créative
- Savoir présenter les conclusions de l'analyse

Pré requis :

- Aucun

Approche pédagogique :

- Cours et exemples en vidéo projection
- Exercices sur des cas industriels et marketing types

Les + de cette formation :

- Une méthodologie claire
- Des exemples pratiques,...

