

Module de formation Growth

Version du 01/12/2024

Formation **distancielle** adaptée aux besoins, intérêts et disponibilités de l'apprenant

Durée de validité de la version : 1 an renouvelable

A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Profils du stagiaire

- ★ Product owner en devenir, product owner avec une première expérience

Prérequis

- ★ Première expérience de PO
- ★ Réalisation du test de diagnostic permettant d'entrer dans un programme individualisé de formation

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET COMPÉTENCES VISÉES

Au terme de la formation, le stagiaire sera capable de:

- ★ Cibler un segment de marché et des profils utilisateurs pertinents, en s'appuyant sur des études ou enquêtes, pour cadrer efficacement les opportunités produit.
- ★ Organiser des tests fonctionnels et utilisateurs avec des critères d'acceptation bien définis en amont et en aval, pour fiabiliser les livraisons des incréments du produit.
- ★ Exploiter les retours utilisateurs et les données d'usage du produit grâce à des outils d'analyse adaptés, pour ajuster rapidement les décisions et optimiser la valeur apportée par le produit.

Les compétences visées par le module

- ★ Définir les marchés et utilisateurs cibles avec des études/enquêtes pour identifier les besoins et problèmes pour délimiter le périmètre d'exploration des études marché pour le produit
- ★ Garantir la réalisation de tests avec des critères d'acceptation en amont et en aval de la livraison des incréments produits pour assurer la qualité des livraisons
- ★ Collecter et analyser les retours utilisateurs, les statistiques d'usages et de performance produit en utilisant des outils d'analyse et de feedback pour faire rapidement évoluer la trajectoire du produit

CONTENU & PROGRESSION PÉDAGOGIQUE

Semaine	Titre de la séquence	Contenu / Objectifs	Méthode pédagogique utilisées
Semaine 1	Vérifier le product market fit	- Définir l'adéquation produit-marché (PMF). - Identifier les conséquences d'un mauvais alignement entre l'offre et la demande. - Cartographier les acteurs internes et externes impliqués dans l'écosystème du produit. - Appliquer des prismes d'analyse comme la segmentation, les comportements utilisateurs, ou les canaux d'acquisition. - Mettre en œuvre le framework AARRR pour structurer l'analyse de l'expérience utilisateur.	Apport théorique (0h30) : Fondamentaux de l'analyse de l'adéquation produit-marché. Capsules vidéos courtes. Atelier pratique (2h30) : cartographier les acteurs de son marché et analyser l'adéquation produit-marché. Live Mentor (1h) : Accompagnement sur la mission. Aide à la mise en pratique et partages entre pairs. Ressources : Blast radius, matrice d'Herbemont, framework AAARR, transcription, fiche mission, FAST template.
Semaine 2	Récolter les feedbacks de vos utilisateurs	- Comprendre les enjeux du recueil de feedbacks utilisateurs. - Identifier et différencier les méthodes de collecte de feedback. - Choisir les méthodes adaptées en fonction des objectifs, du contexte et des ressources disponibles.	Apport théorique (0h30) : Panorama des méthodes de collecte des feedbacks utilisateurs. Capsules vidéos courtes. Atelier pratique (2h30) : lister, analyser et optimiser les canaux de collecte des retours utilisateurs. Live Mentor (1h) : Accompagnement sur la mission. Aide à la mise en pratique et partages entre pairs. Ressources : transcription, fiche mission, FAST template.
Semaine 3	Valoriser les feedbacks utilisateurs	- Comprendre les enjeux liés à l'exploitation des feedbacks utilisateurs. - Qualifier, structurer et prioriser les retours utilisateurs. - Définir les priorités à l'aide de méthodes (Impact/Effort, RICE, Kano). - Intégrer les feedbacks dans la roadmap produit. - Communiquer sur la gestion des feedbacks. - Organiser un suivi durable des feedbacks.	Apport théorique (0h30) : Méthodes de valorisation des feedbacks utilisateurs (classification, priorisation et intégration à la roadmap). Capsules vidéos courtes. Atelier pratique (2h30) : structurer des retours, en tirer des apprentissages et décider comment les intégrer à la roadmap. Live Mentor (1h) : Accompagnement sur la mission. Aide à la mise en pratique et partages entre pairs. Ressources : méthodes de priorisation, transcription, fiche mission, FAST template.
Semaine 4	Identifier de nouvelles opportunités de croissance	- Comprendre les enjeux de la croissance et de l'optimisation produit. - Repérer les leviers de croissance à partir du produit, des utilisateurs et du marché.	Apport théorique (0h30) : Exploration des leviers de croissance et d'optimisation produit. Capsules vidéos courtes.

		- Optimiser un produit existant pour amplifier sa valeur perçue. - Réduire les frictions dans l'expérience utilisateur à travers l'Experience Map. - Mettre en place une veille structurée pour détecter les opportunités d'évolution.	Atelier pratique (2h30) : détecter de nouvelles opportunités de croissance et d'optimisation, puis analyser leur impact et la manière de les exploiter. Live Mentor (1h) : Accompagnement sur la mission. Aide à la mise en pratique et partages entre pairs. Ressources : carte d'expérience, transcription, fiche mission, FAST template.
Semaine 5	Faciliter l'adoption et l'usage de votre produit	- Comprendre les enjeux de l'adoption produit. - Mettre en place des stratégies efficaces d'appropriation. - Mobiliser une communauté d'utilisateurs pour renforcer l'engagement. - Exploiter le support client comme levier d'adhésion et d'amélioration continue. - Construire un plan d'action structuré pour améliorer l'adoption.	Apport théorique (0h30) : Leviers d'appropriation du produit. Capsules vidéos courtes. Atelier pratique (2h30) : évaluer l'adoption de son produit par les utilisateurs et identifier des actions concrètes pour l'améliorer. Live Mentor (1h) : Accompagnement sur la mission. Aide à la mise en pratique et partages entre pairs. Ressources : transmission, fiche mission, FAST template.

ORGANISATION ET EXPÉRIENCE DE FORMATION

Équipe pédagogique

Upskilling et son partenaire expert accompagnent et forment aux métiers du product management.

Notre objectif est d'accompagner les professionnels à ancrer les compétences des métiers du product management durablement.

Nos intervenants (bac +5) ont plusieurs années d'expérience de pratique et de formation Ils accompagnent les stagiaires dans leur parcours de formation.

La formation est ainsi animée par des professionnels de l'informatique et de la pédagogie, dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des certifications et/ou testées et approuvées par les éditeurs et/ou notre équipe pédagogique.

Contact

- Administratif - Thomas Blanc - formation@upskilling.com

Moyens pédagogiques

Un intervenant vous guide dans votre progression et converse avec vous tout au long de votre apprentissage.

L'intervenant utilisera les différentes méthodes expositives, démonstratives, interrogatives, actives et expérientielles permettant d'acquérir les éléments théoriques et méthodologiques pour les mettre en pratique en séance et entre les séances.

Le produit Skillpilot est mis à disposition pour accéder aux ressources de mission ainsi que le livret pédagogique. Skillpilot est une solution logiciel accessible depuis internet, un LMS mis à disposition des stagiaires et intervenants.

Format : Distanciel (synchrone et asynchrone)

Durée

5 semaines réparties :

- 0h30 - Ressources pédagogiques mises à disposition (vidéos, supports ...)
- 02h30 - de mise en pratique en autonomie
- 01h00 - Rendez-vous synchrone avec l'intervenant (à distance)

Soit une intensité de 4 heures / semaines maximum

Une durée totale de formation maximale de 20 heures

Lieu : à distance

Dispositif de suivi de l'exécution et de l'évaluation des résultats de la formation

Les stagiaires sont accompagnés et suivis :

- Suivi de l'assiduité (visionnage et temps de connexion) sur le produit LMS Skillpilot
- Suivi des présences et au live avec l'intervenant / mentor sur le produit LMS Skillpilot

Les stagiaires sont préparés par l'intervenant au passage du test tout au long de la formation en pratiquant dans leur contexte métier et construisant les éléments de preuves à fournir lors de l'entretien de qualification.

La présentation des preuves de mise en pratique et les réponses aux questions permettront de valider l'acquisition des compétences.

À la fin de la formation, le stagiaire reçoit ses résultats et obtient son attestation de fin de formation si :

- l'ensemble des ressources pédagogiques mises à disposition ont été consommées (assiduité)
- le stagiaire a été présent sur l'ensemble des rendez-vous avec l'intervenant avec une implication lors des échanges, un partage de ses réalisations (...)
 - En cas de difficulté, une tolérance d'absence aux lives mentors est acceptée si l'absence est justifiée et si le stagiaire a visionné les replays des rendez-vous synchrones pour rattraper. Ceci dans une mesure acceptable ne pénalisant pas l'action de formation estimée à <40% de rendez-vous synchrones ratés maximum

A la fin de la session de formation, le stagiaire recevra un formulaire d'évaluation à chaque fin de session de formation pour mesurer la qualité de la formation

À la fin d'un parcours individualisé de formation (ensemble de modules préconisés après un diagnostic) et sur inscription, le stagiaire peut passer un entretien de qualification (équivalent à l'entretien de positionnement des compétences). Le stagiaire reçoit ses résultats et obtient son certificat de réussite si l'ensemble des compétences sont acquises après évaluation par le jury de qualification.

Dans le cas d'un module à la carte (sans parcours individualisé, le stagiaire reçoit son certificat de réussite validant les compétences acquises après évaluation des travaux par le mentor à l'issue de la dernière mission.

Moyens techniques

Formation à distance :

- Produit LMS Skillpilot pour accéder aux ressources pédagogiques

Merci de bien vouloir vérifier que vous avez à disposition un environnement informatique :

- Ordinateur connecté à internet
- Webcam et micro

Accessibilité

UPSKILLING répond à la réglementation concernant l'accessibilité aux personnes en situation de handicap. Dans ce contexte, il veille à l'application des conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap.

Notre processus suit des étapes précises et concrètes : Identification d'un potentiel handicap, Détermination de la typologie du handicap : moteur, auditif, visuel, intellectuel, psychique ou visuel, transmission d'un questionnaire pour mettre en place les compensations possibles et personnalisables en adéquation avec le besoin du stagiaire qu'il aura exprimé.

Référent Handicap avec adresse mail : Thomas BLANC t.blanc@upskilling.com

Modalité d'inscription et délais d'accès

Les inscriptions nécessitent une inscription sur le site <https://upskilling.com> pour prendre un rendez-vous d'analyse du besoin avec l'équipe formation ou auprès de nos équipes par mail : formation@upskilling.com

1. Analyse du besoin
2. Validation du projet de formation
3. Contractualisation

Le délai d'accès est de 3 semaines

Dans le cadre de campagne de diagnostics pour la réalisation de parcours individualisés, les inscriptions sont réalisées directement avec l'équipe formation auprès de formation@upskilling.com

Effectif plafond / Plancher

Plancher : À partir de 5 personnes

Plafond : 10 personnes

Ces éléments respectent nos normes qualité pour garantir la meilleure expérience de formation.

Tarif

1 150 € ht par stagiaire

Coût salle de formation si souhaité par le client à déterminer (lieux et tarifs proposés par Upskilling)

Hors frais de déplacement (hors de Pau 64000)

Les CGV et de règlement sont disponibles dans la rubrique informations pratiques du : <https://upskilling.com>