

ANTHALIA



Catalogue des Offres

Octobre 2014

Version 2.0

CONSEIL EN PRODUCT MANAGEMENT

Anthalia apporte à ses clients un conseil indépendant et spécialisé sur le Product Management dont le but est d'accompagner les entreprises dans le développement de leurs nouveaux produits et dans leurs projets d'innovation.

Notre offre de Conseil se matérialise par l'aide que nous apportons à nos clients dans la réalisation de toutes leurs activités liées au Product Management et notamment dans réalisation de leurs Roadmaps Produit.

La Méthodologie Anthalia 3.12

La méthodologie Anthalia 3.12 est composée de 12 modules qui répondent aux grandes problématiques du Product Management. Ils sont tous connectés au module Roadmap et sont organisés en trois thèmes : la vision d'entreprise, la stratégie produit et le déploiement opérationnel.

Vision	Stratégie	Déploiement
Analyse de Marché	Roadmap Produit	Product Management
Analyse de concurrence	Proposition de Valeur	Marketing & Ventes
Audit d'organisation	Business Planning	Finance & Organisation
Positionnement	Plan Stratégique	Plan Opérationnel

Chacun de ces modules de l'offre de conseil repose sur une méthodologie spécifique qui combine des pratiques métiers, des méthodes collaboratives et des outils techniques pour donner à nos clients l'assurance de recevoir des livrables de qualité en temps et en heure.

Ils peuvent être utilisés seuls sur des problématiques simples ou combinés entre eux pour des problématiques plus complexes de stratégie produit, de process opérationnels ou d'organisation. Ils ont en effet été conçus pour être parfaitement modulaires.

Ce que nos clients y gagnent

Lorsqu'ils travaillent avec Anthalia sur ces modules, nos clients ont l'assurance d'obtenir des réponses à leurs problématiques Roadmap et Product Management.

Grâce à nos consultants experts de ces sujets Ils peuvent également intégrer nos méthodologies dans leurs process et les réutiliser facilement après nos interventions.

Cette approche du conseil permet à Anthalia de délivrer à ses clients des résultats concrets et à impact fort et durable sur des sujets de stratégie produit essentiels à leur développement.

COACHING DE PRODUCT MANAGER

Anthalia permet à ses clients de favoriser le développement et la montée en compétence rapide de leurs Product Managers avec son offre de Coaching.

Cette prestation consiste à aider les Product Managers à remplir leur mission en leur fournissant une combinaison de méthodes, de conseils et d'accompagnement personnalisé destiné à garantir que les livrables Product Management attendus par l'entreprise seront livrés en temps et en heure avec le bon niveau de qualité.

L'approche Coaching Product Manager 3.12

Lors de nos prestations de coaching, le Product Manager et le Consultant Anthalia commencent par analyser les objectifs de progrès souhaités. Puis ils comparent la méthodologie Anthalia 3.12 avec les pratiques en vigueur dans l'entreprise et avec ses propres pratiques personnelles. Ils choisissent alors ensemble les modules de la méthode sur lesquels il leur paraît le plus utile de travailler. Si des éléments supplémentaires spécifiques à sa situation doivent être pris en compte, le Consultant Anthalia propose une démarche pour le faire.

En début de mission, pour mesurer la progression du Product Manager, le Consultant met en place des jalons intermédiaires simples mais pertinents qui lui permettront de valider le bon avancement du travail.

Par la suite, le Consultant Anthalia travaille aux côtés du Product Manager sur les dossiers concrets, en faisant progresser l'avancement du travail, en donnant l'exemple et en le formant sur les points difficiles lorsque nécessaire. Ce travail est particulièrement bénéfique sur les dossiers les plus délicats.

Durant la phase de coaching, le Consultant Anthalia donne de façon continue un retour critique, exigeant et toujours constructif sur les réalisations, documents et analyses du Product Manager, lui permettant ainsi de progresser rapidement sur toutes les composantes délicates du métier.

Nos clients sont souvent coachés sur les sujets suivants

- Construction et mise à jour des Roadmaps Produit
- Amélioration des relations avec la R&D, les Ventes et le Management
- Documentation des arbitrages et décisions de Roadmap
- Organisation de la réalisation des livrables du Product Management
- Rôle d'animateur du Process Produit (et éventuellement du Process Marketing)
- Collecte des inputs en provenance des commerciaux et des équipes avant-vente
- Système d'information sur le marché et sur les concurrents
- Réalisation et/ou pilotage d'études de marché ou de concurrence

	Durée et programmation	Prix
Coaching Product Managers	Séances de 2H de coaching Rythme recommandé : une séance par semaine pendant 2 mois soit 8 à 10 séances environ	600 € HT par séance

ATELIERS PRODUCT MANAGEMENT

Anthalia propose deux Ateliers du Product Management, des formats originaux situés à mi-chemin entre le conseil et le coaching d'équipe.

- L'atelier Analyse de Marché
- L'atelier Roadmap Produit

Ils ont pour objectif de produire un plan d'action opérationnel pour réaliser une Analyse de Marché ou une Roadmap Produit tout en sensibilisant les personnels aux fondamentaux métiers de ces deux activités et à la nécessité du travail collaboratif.

Durant les ateliers, les Consultants Anthalia alternent des sessions de présentations-formations et des sessions de travail avec les participants sur un marché¹ ou un produit².

Les participants apprennent à appliquer les méthodologies Anthalia³, à utiliser les outils et techniques associés et à travailler de manière collaborative.

Ils disposent en sortie de l'atelier d'un plan d'action clair pour réaliser leur Analyse de Marché ou leur Roadmap et sont capables de réaliser leurs livrables ultérieures en toute indépendance, en utilisant les méthodes et outils Anthalia fournis pendant les ateliers.

Atelier Analyse de Marché

Durant cet atelier, les participants sont formés sur les mêmes sujets que ceux de la formation intra entreprise Analyse de Marché B2B high-tech (voir paragraphe Formations). Ils travaillent en outre sur les sujets suivants :

- Session de cadrage du marché étudié
- Segmentation du marché étudié
- Identification des cibles à interviewer
- Préparation du questionnaire d'interview
- Modélisation du marché étudié

Atelier Roadmap Produit

Durant cet atelier, les participants sont formés sur les mêmes sujets que ceux de la formation intra entreprise Construire sa Roadmap Produit (voir paragraphe Formations). Ils travaillent en outre sur les sujets suivants :

- Organisation de la collecte d'input interne et externe sur le produit étudié
- Session d'identification des Drivers de la Roadmap pour le produit étudié
- Plan projet pour construire les trois Roadmap (Stratégique, Produit et Commerciale)

	Durée et programmation	Prix
Atelier Analyse de Marché	2 journées continues de 7 heures de formation avec planification en mode projet d'une étude de marché réelle. Auditoire de 10 à 20 participants	9 750 € HT
Atelier Création de Roadmap	2 journées continues de 7 heures de formation avec planification en mode projet d'une Roadmap produit réelle. Auditoire de 10 à 20 participants	9 750 € HT

¹ Atelier Analyse de Marché

² Atelier Roadmap Produit

³ Réalisation d'Analyse de Marchés ou réalisation de Roadmap Produit (en fonction de l'atelier)

FORMATION Fondamentaux Product Management

Disponible en inter et en intra entreprise

Objectifs de la formation

- Comprendre la démarche Product Management
- Maitriser les outils et techniques du Product Manager
- Améliorer les performances du Product Manager
- Renforcer la compétence marketing produit au sein de l'entreprise

Population visée

- Product Managers et Chefs de Produits
- Toute personne envisageant une évolution de carrière dans le Product Management

Contenu de la formation

- Les domaines de responsabilité du Product Manager
- Le pilotage du process produit
- Les activités d'analyse de marché, de veille et de prospective
- La composante innovation du métier de Product Management
- Le rôle de management transverse du Product Manager
- Les interactions du Product Management avec le Marketing, les Ventes, la R&D et la Direction Générale
- Les étapes de la prise de poste du Product Manager
- Les étapes pour devenir un excellent Product Manager
- Les compétences techniques du Product Manager
- Les compétences interpersonnelles du Product Manager

Méthode pédagogique

Alternance d'exposés théoriques, de partages d'expériences et d'exercices dirigés sur un exemple fil rouge d'un cas d'entreprise

	Durée et Programmation	Prix
Formation Inter entreprises	2 journées continues de 7 heures de formation par groupes de 15 participants maximum	1 200 € HT par participant
Formation Intra entreprise	1 journée continue de 7 heures de formation avec un auditoire de 10 à 20 participants	4 000 € HT par formation

FORMATION Analyse de Marché B2B high-tech

Disponible en inter et en intra entreprise

Objectifs de la formation

- Connaître les spécificités de l'analyse des marchés B2B high-tech
- Connaître les méthodes d'analyses et de dimensionnement de ces marchés
- Se doter d'outils pour analyser un marché

Population visée

- Toute personne susceptible de réaliser des études de marchés ou d'en piloter la réalisation
- Product Managers, Directeurs du Product Management
- Responsables Marketing, Directeurs Marketing, Directeur de la Stratégie
- Responsables Innovation, Directeurs de l'Innovation
- Responsables, Managers et Directeurs commerciaux

Contenu de la formation

- Préparation et cadrage de l'analyse de marché
- Collecte d'informations et analyses documentaires préalables
- Segmentation du marché
- Planification projet de l'analyse de marché
- Modélisation et dimensionnement du marché
- Préparation des questionnaires d'interviews
- Pratique de l'interview pour l'étude de marché B2B high-tech
- Analyses quantitatives et qualitatives
- Outils pour exploiter et synthétiser les résultats
- Présentation des résultats de l'étude

Un exemple d'analyse d'un marché mondial est utilisé comme fil rouge durant la formation et sert de support aux exercices dirigés.

Méthode pédagogique

Alternance d'exposés théoriques, de partages d'expériences et d'exercices dirigés sur un exemple fil rouge d'un cas d'entreprise

	Durée et Programmation	Prix
Formation Inter entreprises	2 journées continues de 7 heures de formation par groupes de 15 participants maximum	1 200 € HT par participant
Formation Intra entreprise	1 journée continue de 7 heures de formation avec un auditoire de 10 à 20 participants	4 000 € HT par formation

FORMATION Construire une Roadmap Produit

Disponible en inter et en intra entreprise

Objectifs

- Disposer de la compétence nécessaire pour construire une Roadmap Produit
- Connaître la méthodologie Anthalia 3.12 de construction de Roadmap
- Savoir organiser la création de la Roadmap dans le process de création de produit
- Se doter d'outils pour construire une Roadmap

Population visée

- Toute personne contribuant à la définition d'un ou de plusieurs produits
- Product Managers, Directeurs du Product Management
- Responsables Marketing, Directeurs Marketing, Directeur de la Stratégie, CMO
- Responsables Innovation, Directeurs de l'Innovation
- Responsables R&D, Directeurs Techniques, CTO

Contenu de la formation

- Les différents types de Roadmaps : stratégique, produit, commerciale
- La méthode Anthalia 3.12 de construction de la Roadmap
- La collecte d'information interne et l'analyse documentaire
- La collecte d'information externe et les analyses de marchés et de concurrence
- Les lignes structurantes de la Roadmap : la méthode des Drivers de Roadmap
- Création des gammes de produits – notion de composants
- Gestion des impacts opérationnels et budgétaires
- Décisions sur les dates de disponibilité
- Dispositif marketing et support aux ventes, documentation produit
- Outils pour réaliser la Roadmap et en gérer les évolutions

Plusieurs exemples de Roadmaps sont étudiés durant la formation et servent de support aux exercices dirigés.

Méthode pédagogique

Alternance d'exposés théoriques, de partages d'expériences et d'exercices dirigés sur un exemple fil rouge d'un cas d'entreprise

	Durée et Programmation	Prix
Formation Inter entreprises	2 journées continues de 7 heures de formation par groupes de 15 participants maximum	1 200 € HT par participant
Formation Intra entreprise	2 journées continues de 7 heures de formation avec un auditoire de 10 à 20 participants	7 000 € HT par formation



Les spécialistes du Product Management et de la Roadmap Produit

Pour nous contacter :

01 49 10 02 01

pascale.petitfrere@anthalia.fr

didier.cohen@anthalia.fr

11 rue de Vanves, 92100 Boulogne-Billancourt



www.linkedin.com/company/anthalia



www.facebook.com/anthaliaconseil



www.viadeo.com/v/company/anthalia



Retrouvez-nous sur www.anthalia.fr