

Cycle 1 – Ciblez les seniors – 3 jours

Objectif : Comprendre les spécificités psychosociales de la population des seniors : leurs segmentations en fonction des habitudes besoins et valeurs. Diffusez une identité de son offre silver en concordance avec sa cible senior.

Journée 1 - Connaître les atouts sociaux de votre produit en milieu réel

1. Cibler les valeurs et forces des solutions en milieu réel.
Segmentation culturelle des seniors.
2. Connaître et soutenir les habitudes de vie des seniors.

Journée 2 - Concevoir la compétence sociale de votre offre silver en milieu réel

1. Cartographier la compétence du produit
Compétence culturelle du produit à créer du lien et à valoriser la personne âgée.
2. Cartographier les systèmes d'activité des usagers dans un espace/temps
Parcours usagers + communautés d'usages.

Journée 3 CODESIGN - Concevoir et diffuser l'image sociale du produit en milieu réel

1. Les clés d'une bonne image sociale du produit
Les stratégies de diffusion des produits auprès des seniors.
2. Les grands succès du design social pour Personnes Agées
Les concepts/vision/utopies/produits seniors à succès.

Désir de survie
Désir de valorisation

Cycle 2 – Séduisez les seniors – 3 jours

Objectif : Comprendre les spécificités sensorielles des seniors et mobiliser les méthodes du design sensoriel pour créer une offre sensoriellement attractive pour seniors.

Journée 4 - Contrebalancer les émotions négatives que suscitent les offres seniors

S'adapter aux réactions émotionnelles des seniors

1. Des besoins difficiles à exprimer

Angoisse de la mort/maladie/rejet et impact sur les choix de consommation.

2. Une communication positive en réponse à ces besoins

Journée 5 - Compenser les limitations sensorielles des seniors

S'adapter aux limitations sensorielles pour créer une offre attirante et adaptée

1. Compenser les limitations sensorielles des seniors

Hiérarchie du déclin sensoriel

Pistes de compensation du déclin

2. Les succès du design sensoriel pour senior

Design sensoriel et elderly friendly

Journée 6 CODESIGN - Concevoir une offre silver sensoriellement attractive

Méthodologie du Design sensoriel (couleurs, matière, formes, sons)

Créer la planche de tendance de son offre (benchmark visuo-sémantique + structuration multimodale)

Cycle 3 - Facilitez l'accès à votre solution – 3 jours

Objectif : *Comprendre les limitations motrices des seniors et mobiliser les méthodes du design ergonomique pour créer une offre facile et plaisante d'usage.*

Journée 7 - Les prérequis d'entrée en interaction avec les seniors

1. S'adapter aux limitations fonctionnelles des seniors

Hiérarchie des déclins perceptifs, moteurs et cognitifs et impact sur la consommation.

2. S'appuyer sur les stratégies d'adaptation au vieillissement des seniors

Stratégie SOC (Sélection Optimisation et Compensation) et impact sur la consommation.

Journée 8 CODESIGN - Les conditions de l'utilisabilité de l'offre silver

1. Les critères ergonomiques d'utilisabilité

2. Les critères de la persuasion technologique

Critères statiques et dynamiques.

Journée 9 - Concevoir le design d'interaction pour Personnes Agées

1. Concevoir le design d'interaction pour seniors :

Cartographies de fonctionnalités stratégiques et scenarii d'usages.

2. Les grands succès du design comportemental pour Personne Agées :

Universal and Happy Design.

Tarifs Inter (prix par stagiaire):

- Tarif Normal : 1200 € par cycle de 3 journées (soit 400 € par journée) de formation ou 3 000 € pour les 3 cycles (soit environ 333 € par journée)

- Tarif Adhérent : -20% appliqué sur le tarif normal ; soit 960 € pour un cycle (320 € par journée) et 2400 € pour les 3 cycles (environ 267 € par journée).

Tarifs Intra ouvert (prix unique de groupe) :

- Tarif Normal : 7 000 € par cycle ; 16 000 € pour les 3 cycles.

- Tarif Adhérent : 5 600 € par cycle ; 12 800 € pour les 3 cycles.

Contactez-nous :

Hamza IBA - UX Designer : 02.61.50.05.01

hamza.iba@techsapouest.fr

Adresse :

A définir avec les participants