Faire face à la transition numérique

Domaine : Achats / Ventes

Réf. : 2467AV

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Etre capable de comprendre les enjeux de la transformation digitale de l'entreprise
Acquérir une vision d'ensemble de la transformation digitale et des compétences clés
Actionner les leviers organisationnels, managériaux et humains
Repenser son Business Model à l'heure du Digital

PRÉ-REQUIS

Aucun

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Moyens pédagogiques : Alternance entre théorie et exercices pratiques. Un support de cours adapté remis à chaque participant. Salle de cours équipée / connexion internet / matériels de projection / Tableaux / Paper Board.

Modalités d'évaluation : Evaluation au fur et à mesure des exercices pratiques / Questionnaire de satisfaction / Attestation de stage / Evaluation sommative par le formateur sur 5 questions.

Formation en présentiel : A l'aide de l'application EDUSIGN, les stagiaires ont un accès afin d'émarger pendant la formation et de répondre à une opinion qualité lors de la fin de la formation.

Formation en distanciel : A l'aide d'un logiciel, les stagiaires interagissent entre eux et avec le formateur / Accès à l'environnement d'apprentissage (supports,...)et aux preuves de suivi (émargements, évaluation,opinion qualité...) via la plateforme Edusign / Convocation avec lien de connexion.

CONTENU ET MÉTHODES MOBILISÉES

Faire face à la Transition numérique

Cerner les enjeux de la transformation digitale de l'entreprise
Analyser les tendances d'une économie en mutation
Clarifier le rôle des technologies digitales : mobiles, médias sociaux, cloud computing, objets connectés
Améliorer la connaissance des clients
Viser la convergence des fonctions marketing, vente, relation-client (vision 360° et multicanal).
Mesurer les enjeux pour les DSI : sécurité, digital workplace ...
Cerner les enjeux de la transformation digitale

Identifier et développer les nouvelles compétences digitales
Intégrer l'évolution et l'apparition de nouveaux métiers : Community Manager, Chief Data Office, Data Scientist ...
Situer le rôle de la fonction RH dans la transformation digitale de l'entreprise.
Favoriser l'utilisation des médias sociaux, des outils collaboratifs, du réseau social de l'entreprise

Elaborer et développer une stratégie digitale
Les stratégies de transformation digitale : globale, par étape et par fonction

L'évolution du Web, du mobile et du digital
- L'évolution des systèmes informatiques et des réseaux de télécommunications : historique et dates clés.
- Les principaux acteurs du marché du Web. Le cas particulier de Google.
- La révolution numérique en chiffres.
- Du Web classique au Web 2.0 (réseaux et blogs).
- L'avènement du Web 3.0 : le Web sémantique.
- La démocratisation du mobile. Les fonctionnalités actuelles : géolocalisation, accéléromètre, paiement sans contact...
- Les principaux acteurs du marché et les différents systèmes d'exploitation : iOS, Android,Windows Phone...
- Les concepts de Mobile First, Responsive Design et Adaptative Design.
- Les évolutions sociologiques : les comportements digitaux des générations X, Y et Z.
- Les technologies sans contact : QR Codes, RFID et NFC.

Les nouveaux usages et comportements digitaux
- Les apports du e-commerce dans les processus d'achat.
- ROPO (Research Online Purchase Offline), SIBO (Search Instore Buy Online) et SOBI (Search Online Buy Instore).
- Les Digital Shoppers et les Uber Digitaux.

PUBLIC CONCERNÉ

Dirigeant, responsable de la stratégie de l'entreprise, responsable de business unit, managers commerciaux et marketing
L accessibilité à la formation pour les personnes en situation de handicap est étudiée en amont selon les informations fournies

DURÉE ET DATES

-Durée :
2 jours soit 14 heures

-Délai d'accès :
Réponse par mail dans les 72h.
En inter : inscription à la prochaine session suivant le nombre de places disponibles.
En intra et en individuel : en fonction du planning déterminé par le client.

-Dates des inter-entreprises :
Nous contacter
.En Intra ou Individuel :
Nous contacter

FORMULES ET TARIFS

Nous consulter

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Présentiel, Distanciel.

BESOIN D'AIDE POUR CHOISIR VOTRE FORMATION ?
02 32 74 56 94 Numéro unique d'appel

- L'économie participative et le Crowdfunding.

La transformation digitale des entreprises
- Le contexte, les enjeux et objectifs de la digitalisation pour l'entreprise.
- Les conséquences et bénéfices de la digitalisation pour les entreprises et leurs collaborateurs.
- La gestion de la dématérialisation avec les clients et les collaborateurs.
- L'expérience client enrichie, multicanale et cohérente.
- L'importance croissante du recueil des avis clients et de l'analyse de leurs comportements.

La relation client et la distribution à l'ère digitale
Les évolutions de la relation client.
- L'émergence du Social CRM : enjeux et marché.
- Les modèles Click to Call, Call Back et Click to Chat.
- Le concept SoLoMo (Social Local Mobile).
- L'évolution du e-commerce et les nouveaux canaux de vente.
- Les acteurs du e-commerce et les attentes de consommateurs.
- La grande distribution : état des lieux et perspectives.
- Le Digital Retail : drive pour la grande distribution, les sites e-commerce, etc.
- Les modèles omni-canal, cross-canal (Web2Shop, Shop2Web), multi-canal et cross-cell.

Fiche mise à jour le 23/08/2024

NOS CERTIFICATIONS

© FORCE 7 Formation / Conseil / Coaching - Tous droits de reproduction réservés - contact@force7-formation.fr